

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 324 / Year 28 / December 2006
كانون الأول / ديسمبر 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 324



دراسة عن المصارف الخاصة في سورية

"إنفستكورب" يدخل الخليج

الأمير عبد العزيز بن مشعل: تحويل "الشعلة" إلى "قابضة"



وليد البراهيم: لا حدود لـ mbc

محمد عمران: سنكون بين أكبر 10 شركات إتصالات عالمية

ISSN 1991-2404


PIAGET
PIAGET


CASINO ROYALE 007
NOVEMBER 17, 2006
OMEGA
جيمس بوند. اختياري.
OMEGA

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 462 6866 / 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

INA
التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

تشكل تجربة كل منmbc و"اتصالات" الإماراتية التي تتصدر هذا العدد، نموذجاً لظاهرة متنامية هي دخول الشركات العربية "لعبة العولمة" من أوسع أبوابها، لتتحوّل من مجرد شركات محلية، أو إقليمية بأحسن الأحوال، إلى شركات عالمية. ولعلّ أهم ما يميّز عملية التحوّل، أن الشركات العربية تنافس في الأسواق الدولية اعتماداً على معايير وآليات هذه الأسواق ما يضعها في منافسة مباشرة مع الشركات الدولية المماثلة.

وهذا ما يميّز الموجة الحالية من التوسع العربي نحو الأسواق الدولية عن الموجات السابقة التي اعتمدت على عامل واحد هو توافر السيولة الضخمة في حينه، وأخذت شكل "التواجد" في الأسواق الدولية عبر فروع أو شركات شقيقة. كما تتميز الموجة الحالية أيضاً، بتنوّع مجالات عمل الشركات العربية المتجهة نحو العالمية، لتشمل المصارف والخدمات المالية، العقار، التخزين والنقل وإدارة الموانئ، الاعلام، الاتصالات... الخ.

إلى ذلك، يتضمن العدد دارسة عن المصارف الخاصة في سورية تلقي الضوء بشكل علمي وموضوعي على آفاق تطور القطاع المصرفي بشقيّه التقليدي والإسلامي، وهو القطاع الذي يشكل قاطرة للدور المتنامي للقطاع الخاص في النشاط الاقتصادي، لا سيما في ظل الاصلاحات المتدرجة والثابتة التي تشهدها سورية.

كما يتضمن العدد مجموعة من المقابلات مع قادة الشركات العربية والأجنبية، تلقي الضوء على التطورات التي تشهدها هذه الشركات ورؤية قادتها لاتجاهات الأعمال في المنطقة. وتشمل على سبيل المثال مقابلة مع رئيس "ميتسوبيشي موتورز" الذي خصّ "الاقتصاد والاعمال" بحديث شامل خلال زيارته للمنطقة مؤخراً، الأمير **عبد العزيز بن مشعل** رئيس مجموعة الشعلة السعودية، والرئيس التنفيذي للخطوط الملكية الأردنية **سامر المجالي**.

والى جانب هذا العدد، فقد تمّ إصدار سلسلة أعداد خاصة قطرية عن الأردن ومصر، وأعداد قطاعية عن الاتصالات، العقار والمصارف الإسلامية.

محتويات كانون الأول / ديسمبر 2006 الاقتصاد والأعمال العدد 324



84

افتتاحية

اقتصاد وأعمال

الغلاف

88

مقال

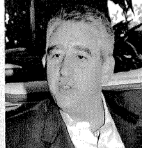
مقابلة

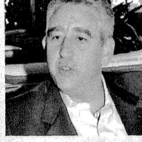
شركات



اقتصاد عربي







92

تأمين

سياحة

اقتصاد جديد

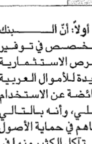


6

سيارات

ساعات

"إنفستكورب" يدخل الخليج



نمير قيردار

أخيراً، اتخذ "إنفستكورب" قراراً استراتيجياً بالغ الأهمية بدخول السوق الخليجية كمستثمر، بعد أن كان البنك طيلة السنوات الـ 24 الماضية، وبتعريف شهير لمؤسسه وعقله الستراتيجي **نمير قيردار**، "جسراً" أو "قناة" تربط الموارد الخليجية الخاصة الحكومية المتوافرة للاستثمار بالفرص الجيدة المتاحة في الأسواق الدولية. ومما لا شك فيه فإنّ قرار "إنفستكورب" حدث كبير ستكون له آثاره البعيدة على السوق الخليجية بمختلف أقطارها ولاعبيها. ذلك أنّ "إنفستكورب" ليس بنكاً عادياً وهو يعود إلى السوق الخليجية النامية بسجل نجاحات وربحية غير منقطع منذ تأسيسه، ما يجعله ظاهرة حتى بمقاييس السوق المالية الدولية. كما أنه يعود بحجم كبير وموارد ذاتية ضخمة وفريق مهني واسع وخُبرات وصدقية شاملة. لكنه فضلاً عن كلّ ذلك يمتلك شبكة من المستثمرين المداومين على المشاركة في أية عملية يطرحها في السوق ما يجعل له طاقة لا تُضاهى على استقطاب الفوائض المالية الحكومية والخاصة، إلى المشاريع والاستثمارات التي يدعمها.

ولا يظنن أحد أنّ "إنفستكورب" يدخل سوق الخليج بسبب إغراءات السيولة الكبيرة وتوافر الأموال، لأنّ البنك أصلاً وبفضل سجل أدائه المعروف للمستثمرين والمساهمين على السواء، تمكّن دوماً من تعبئة الموارد المالية التي يحتاجها، بل إنّ "إنفستكورب" لم يجد صعوبة في تسويق استثمارات كبيرة حتى في ظروف الشحّ النسبي للسيولة في السوق. والملفت في الأمر أنّ البنك يسعى منذ البدء إلى تهدئة توقّعات المستثمرين منه بالتشديد على أنه سيكون انتقائياً في العمليات التي يقوم بها، كما أنّ همّه الأساسي يتجلى بالربط بين المنطقة ومشاريعها وبين الخبرات الواسعة التي يمكن تعبئتها من السوق الدولية. وهذا يعني أنّ قوة "إنفستكورب" الأساسية لن تكون في وفرة الأموال في السوق، بل في تحوّله المحتمل إلى "بنك خُبرات" جاهزة لأن توضع فوراً بتصرّف المشاريع التي سوف يتولّى مع مستثمريه أو عبر صناديقه الاستثمارية تمويلها أو تبنيها.

ولـ "إنفستكورب" تجربة شهيرة تُظهر أنه مؤسسة عاقلة تتحرّك ببطء وبعد الكثير من الدرس وليس بإغراءات آنية أو بتأثير انفعالات المستثمرين ورغباتهم. وهذه التجربة هي الفورة الآسيوية في مطلع التسعينات. فقد تعرّض البنك يومها إلى ضغوط كبيرة من مساهميه ومن مستثمريه للقبول بتعديل ستراتيجيته التي تحصر الاستثمار بالأسواق الناضجة في أوروبا الغربية وأميركا الشمالية، وبالتالي التوجّه إلى دول ما سُمّي يومها بـ "النمور الآسيوية" التي كانت أسواقها المالية تحقق أداءً استثنائياً يصعب مقاومة إغراءاته. لكن قيادة البنك قاومت يومها بعناد تلك الضغوط، حتى بدا موقفها لبعض المستثمرين غير مفهوم، وهذا بالطبع إلى أن جاء وقت انفجار الفقاعة الآسيوية وانهيار بورصاتها واهتزاز عدد من المصارف الدولية نتيجة لذلك.

وفي الواقع، استندت ستراتيجية "إنفستكورب" منذ تأسيسه إلى مجموعة من الثوابت التي لم تتغيّر أهمها:

أولاً: أنّ البنك يتخصص في توفير الفرص الاستثمارية الجيدة للأموال العربية الفائضة عن الاستخدام المحلي، وأنه بالتالي يساهم في حماية الأصول التي تآكل الكثير منها في الموجات المضاربية سواء في الداخل أو في الخارج.

ثانياً: أن البنك يركز حصراً على السوقين الأوروبية والأميركية لثلاثة أسباب رئيسية هي: أولاً، توافر الفرص الاستثمارية فيهما؛ ثانياً، سيولتهما الجيدة وبالتالي إمكان بيع شركات المحفظة فيهما في الوقت المناسب؛ وثالثاً، بسبب وجود المناخ القانوني والشفافية الضروريين لحماية الاستثمار. ولذلك فإن البنك تجنّب الدخول إلى أي سوق لا تتوافر فيها هذه الشروط بما في ذلك الأسواق الخليجية.

ثالثاً: اعتبر "إنفستكورب" أنّ السوق الخليجية تحتوي على موارد مالية كبيرة ولكن الاقتصادات العربية لا تستطيع توفير الفرص المجزية والآمنة لتلك الموارد. لكن التطوّر الكبير الذي شهدته سوق الخليج بدأ أخيراً يغيّر نظرة البنك، وبدأ أيضاً يعزز رأي المستثمرين وأعضاء مجلس الإدارة الذين باتوا يحثّون قيادة البنك على لعب دور إيجابي وفاعل في السوق. فالخليج يعيش الآن فورة قد يختلط فيها الغث بالسمين، وقد تجتمع فيها تحت سقف واحد مشاريع جدية ومدروسة ومشاريع محتوية على مخاطر أكبر بسبب ضعف الإدارة أو خبرة العناصر التنفيذية. وقد أدّى توالد الشركات والمجموعات إلى بروز طبقة جديدة من "مدراء الضرورة" قد يثبت الوقت أنها حلقة الضعف الأهم في عدد من الشركات والاستثمارات التي برزت إلى السطح. لكن هذا الواقع يدعم حجة من يرى أنّ على "إنفستكورب" أن لا يبقى متفرّجاً، بل أن يدخل السوق لأنّ دخوله سوف يحدث على الفور أثراً كبيراً في إنضاجها وبناء ثقافة استثمارية عقلانية، وفي الوقت نفسه توفير "الخيار الآخر" للمستثمرين وأصحاب الأموال.

نختم بالقول أنّ دخول "إنفستكورب" إلى السوق الخليجية كمستثمر وكمدير استثمار تطوّر بالغ الأهمية لأنه يعزز دور البنك في الخليج ويقرّب مِثاله الناجح من اهتمام وانتباه قاعدة أوسع من المستثمرين.

وإذا قرر البنك دخول سوق الرساميل الأولية كما هو متوقّع، فإنّ قاعدة المستثمرين التي سيكون على احتكاك تجاري معها قد تتضاعف في وقت قصير وتزداد تنوّعاً.

إنه الوضع المثالي لأيّ بنك استثمار، لكنه وضع سوف يجلب فوائد كبيرة أيضاً لعدد كبير من المستثمرين والمؤسسات بل وللمجتمع الاقتصادي الخليجي بشكل عام. ■

"الاقتصاد والأعمال"

مؤتمر لبنان الدولي للاستثمار والإعمار

تأجيل بانتظار الاستقرار

لم يكن في برنامج مجموعة الاقتصاد والأعمال لهذه السنة تنظيم مؤتمر آخر في لبنان بعد انعقاد الدورة الخامسة عشرة لمنتدى الاقتصاد العربي في شهر مايو الماضي، والذي كان، كالعادة، حدثاً اقتصادياً كبيراً على صعيد المنطقة. لكن الحرب الإسرائيلية الأخيرة على لبنان، وما ألحقته من دمار وخسائر اقتصادية مباشرة وغير مباشرة، حملت "الاقتصاد والأعمال" كمؤسسة ملتزمة ترويج الاقتصاد اللبناني، كما سائر الاقتصادات العربية، على الإسراع لتنظيم دورة استثنائية للمنتدى تحت عنوان: "مؤتمر لبنان الدولي للاستثمار والإعمار".

لقد كانت الغاية من هذا المؤتمر المساهمة في تجييش الدعم العربي والدولي لعملية إعادة الإعمار الواسعة التي يحتاجها لبنان لتخطي آثار الحرب، ولكن أيضاً، وفي المقام الأول، إعادة إحياء اهتمام المستثمرين العرب بلبنان وفرص ومجالات الاستثمار فيه، هذا الاهتمام الذي كان قد تنامى وتعاظم بسرعة في السنوات الأخيرة.

والواقع أنّ المؤتمر استقطب إقبالاً عربياً وإقليمياً كبيرين، وأكّد النيّة بالمشاركة فيه شريحة عريضة ومميّزة من الوزراء وكبار المسؤولين وقادة المال والأعمال، والصناديق العربية والقطرية، والخبراء وغيرهم من الشخصيات.

وكان في طليعة هؤلاء كل من: الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى**، وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة **د.محمد خلفان بن خرباش**، وزير المال الكويتي **بدر مشاري الحميضي**، وزير التجارة والصناعة الكويتي **فلاح الهاجري**، نائب رئيس الوزراء الأردني، وزير المالية السابق **د. زياد فريز**، وزير الصناعة والتجارة الأردني السابق **شريف الزعبي**، رئيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي **عبداللطيف الحمد**، رئيس صندوق النقد العربي **د.جاسم المناعي**، رئيس الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية **عبدالوهاب البدر**، رئيس الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة الشيخ **صالح كامل**، مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار **فهد الإبراهيم**، مستشار وزير الاستثمار في مصر **أحمد أبوزيد**، رئيس اتحاد شركات الاستثمار في الكويت ورئيس المركز المالي الكويتي **ضرار الغانم**، ورئيس الاتحاد العالمي للفنادق والمطاعم **د.غسان عائدي**، والصندوق السعودي للتنمية، وغرفة تجارة وصناعة قطر.

لكنه من المؤسف أنه فيما كانت المجموعة تستكمل استعداداتها لهذا الحدث وتستعد لاستقبال المشاركين من سائر الدول العربية ودول أجنبية عدة، إذ بلبنان يصاب مرة أخرى باغتيال أحد أعزّ أبنائه وزير الصناعة الشهيد **بيار أمين الجميل**. وأمام هول هذه الجريمة والذهول والحزن الذي عمّ لبنان بأسره كان لا بُدّ لمجموعة الاقتصاد والأعمال من الإسراع لتأجيل المؤتمر قبل يومين فقط من انعقاده إلى موعد لاحق سيحدد في حينه، وسيكون على الأرجح في شهر يناير المقبل.

لقد جاء الإقبال الكثيف على المؤتمر دلالة واضحة على الثقة العربية المتجددة دوماً بلبنان، والاستعداد لدعمه بالسُبل كافة، كما أيضاً اغتنام الفرص الاستثمارية الكثيرة السانحة في الاقتصاد اللبناني في المرحلة المقبلة. وهذه الثقة التي اكتسبها لبنان، بُنيت على قدرة هذا البلد وقدرة شعبه على تحمّل المصاعب والمحن والتغلّب على الجرائم الكثيرة التي ارتكبت ضدّه للانطلاق مجدداً وبعزيمة لا تقهر وقدرة فريدة على التأقلم مع المتغيرات سعياً وراء ما يصبو إليه دائماً من تطوّر وتقدّم وبحبوحة وعيش كريم.

والأمل كل الأمل أن يكون مصاب لبنان الجديد بشهيد من خيرة شبابه حافزاً لسعي صادق لدى جميع الأطراف التي تؤلّف مجتمعه الغني والمتنوّع لنبذ الخلافات والتطلّع المشترك نحو هدف واحد ألا وهو لبنان الواحد الحرّ والمتعافي والمزدهر اقتصادياً.■

"الاقتصاد والأعمال"

لبنان و"شارعية" الجدل السياسي

لعل من المؤسف القول أن الجدل السياسي اللبناني تعدى المنتديات والغرف المقفلة على طاولات الحوار إلى الشارع المفتوح لكل الاحتمالات التصادمية حول كل قضية تقريباً.

والمؤسف أيضاً أن الشعارات السياسية التي يطرحها هذا الفريق أو ذاك تعتمد التخمين من دون التطمين والتضليل من دون التحليل.

والمؤسف أيضاً وأيضاً أن الخطاب السياسي الذي يطرحه هذا الفريق أو ذاك انحدر عن المستوى السياسي – الخلقي المفترض إلى المستوى التخويني المقذع. وبذلك يعيش لبنان اليوم شارعية متفشية وطاغية ولا نسمع أو نرى ترديداً لصداها سوى التصفيق والتهليل من جهة، والإدانة والتخوين من جهة مقابلة.

وإذا حاولنا استعراض بعض القضايا الخلافية في لبنان نرى أنها مبنية على النوايا والافتراضات أكثر مما هي وقائع ثابتة وحقائق دامغة.

وإذا تناولنا القضيتين الكبيرتين، اليوم، وهما مسألة نزع سلاح المقاومة من جهة، وإقرار المحكمة الدولية الخاصة بلبنان من جهة ثانية نرى:

إن الفريق المتهم بإصراره على نزع السلاح يؤكد تكراراً أنه ليس بهذا الصدد وإنما يطالب بالاتفاق حول هذا الموضوع.

كما أن الفريق المتهم بإصراره على نسف المحكمة الدولية يؤكد هو الآخر، وفي أكثر من مناسبة، أنه مع إنشاء هذه المحكمة ومع إقرار العدالة.

إذاً أين هو الخلاف؟ وما شأن الشارع بهذا أو ذاك من المواقف المتناقضة؟ وهل المسألة تتعلق بعرض العضلات والتأكيد على السيطرة على الشارع اللبناني؟ وهل ثمة مواقف معلنة مؤيدة من جهة وحقائق مفترضة أو مفروضة من جهة أخرى؟!...

المهم أن مختبر هذا أو ذاك من المواقف يتمثل في الشارع وليس في الاجتماعات والجلسات والمنتديات.

وإذا كان لبنان قد فُجع باغتيال وزير الصناعة بيار أمين الجميل، فإن الشارع اللبناني تأثر بهذا الحادث الأليم وأفرز، لغاية الساعة، النتائج التالية:

– الحشد الواسع لكافة شرائح اللبنانيين ولاسيما الشباب منهم ما يعني استحضاراً للتحفز الذي شهده 14 آذار من العام الفائت. ولكن هذا الحشد الضخم، كما كان تجمّع 14 آذار، جاء خاوياً من أي برنامج استشرافي للمستقبل ولا أي حساب أو محاسبة عن الماضي. وهو بذلك عبّر عن نقمة عارمة ورفض ظاهر من دون توظيف مستقبلي متين لطاقات هذا الشباب ولا توجيه ناضج لطموحه.

– الارتقاب المشكك لدى الفريق الآخر والاستعداد الطبيعي للرد الفوري والعنيف بأسلوب شارعي كاد أن يطيح بلبنان كله لولا تعقل القيادة وردعها الفوري والكامل للحركات الشارعية المتحفّزة.

– اللغة العامة المطاطة والوعود الإنشائية التي قيلت في المناسبة، إلا أن التطورات اللاحقة عادت تؤكد ضرورة الاتفاق الشامل والتسويات المطلوبة من أجل تأمين إخراج لائق للجميع.

– و الغريب في الأمر كله أن المسائل التي حظيت بإجماع طاولة الحوار الأولى لم يجرِ بحثها أو إعادة التذكير بها على الإطلاق. وهي غير مرتبطة حكماً بالمسألتين المشار إليهما أعلاه. وهذه المسائل تتناول السلاح الفلسطيني خارج المخيمات، وتحديد وترسيم مزارع شبعا، والعلاقات الديبلوماسية اللبنانية السورية... إلخ.

– الشارع اللبناني، على كل حال، يشهد تجاذباً متواصلاً بين الفريق الذي يتهم الآخر بتنفيذ المخطط الإيراني – السوري بدليل ما ورد على لسان القيادة الدينية الإيرانية من أنها ستهزم أميركا في لبنان. ويقابل ذلك تجاذب آخر أكثر حدة يؤكد على أن الفريق الآخر لا يزال يراهن على أرجحية التحالف الأميركي – الفرنسي – الإسرائيلي بدليل ما سبق لوزيرة الخارجية الأميركية أن أكدت أن ما جرى في صيف هذا العام 2006 إنما يهدف إلى تحقيق الشرق الأوسط الجديد.

و إذا تطلعنا إلى تصاعد الأحداث وحدتها منذ صيف 2006 حتى الساعة ندرك أن هذا التجاذب الثنائي على مساحة الشارع اللبناني يتفاعل بشكل متواصل وقد ينتج تشنجاً شارعياً أيضاً. ■

"الاقتصاد والاعمال"



مكرراً إنجاز عمه د. عثمان العائدي

د.غسان العائدي رئيساً للاتحاد الدولي للفنادق والمطاعم

كرّر د.غسان العائدي إنجاز عمه د.عثمان العائدي في تولّي رئاسة الاتحاد الدولي للفنادق والمطاعم، ليكرّسا معاً كفاءة رجال الأعمال العرب وقدرتهم على التفاعل الحيوي في مؤسسات الأعمال الدولية، وحيازة ثقة جامعة لتبوؤ أعلى المناصب في الهيئات والاتحادات على المستوى العالمي.
ولم يشكّل التمثيل العربي الخجول في الاتحاد الدولي للفنادق والمطاعم عائقاً أمام انتخاب د.غسان العائدي لمنصب الرئيس الـ 50 للاتحاد بثقة عارمة من أعضاء المؤتمر الـ 43 الذي انعقد الشهر الماضي في مدينة نيس الفرنسية، فكان د.العائدي مرشح الإجماع بعد أن تنازل طوعاً عن خوض معركة الرئاسة العام الماضي مؤثراً وحدة الاتحاد وانسجامه على المنصب العتيد، ما أكسبه مزيداً من التأييد والدعم.

يأخذ د.غسان العائدي على العرب، حكومات وقطاعات خاصة، غيابهم عن منصّات السياحة العالمية قائلاً أن "تجاوز هذه المشكلة سيكون على رأس أولوياتي في رئاسة الاتحاد. فمن غير المفهوم أن تُساهم شخصيتان عربيتان تونسية وأردنية في تأسيس هذا الاتحاد (تأسس العام 1946) ويقتصر التمثيل العربي فيه حالياً على بعض الدول، حيث تبقى سورية ودول الخليج (ما عدا الكويت) خارجه. علماً أنّ الاتحاد يمثل 300 ألف فندق و8 ملايين مطعم ويبلغ حجم العمالة الإجمالية فيها قُرابة 60 مليون عامل. أما أعضاؤه فهم نخبة رؤساء الفنادق والمطاعم إذ يمثلون أكثر من 50 سلسلة معروفة عالمياً".

لماذا يغيب العرب؟

ويقول العائدي: "لا أنظر إلى المسألة باعتباري عربياً، بل من منطلق انتمائي واندماجي في قطاع الفندقة والسياحة منذ 25 عاماً، وبرأيي فإنّ الحضور العربي في المؤسسات الدولية يوازي في أهميته تطوير المؤسسات العربية وفق المعايير الدولية. والاتحاد الدولي للفنادق هو الجهة الوحيدة التي ترعى شؤون المهنة حول العالم منذ 55 عاماً. ومعظم دول العالم منضوية إليه من أوروبا إلى أميركا وأميركا اللاتينية وآسيا؛ فلماذا يبقى العرب خارجه؟!".
وإلى جانب اهتمامه بتعزيز الحضور العربي في منصّات السياحة العالمية، يعتبر د.غسان العائدي أنّ مهمة رئاسة الاتحاد العالمي للفنادق تعني عملاً أكثر ومسؤولية أكبر في تذليل المشاكل الفندقية؛ ويقول: "نحاول في الاتحاد إيجاد حلول لهذه المشاكل خصوصاً تلك المتعلّقة بالعمالة واستخدام الأطفال وبالأنظمة الصحية في المطاعم.

أولويات واهتمامات

فالمطلوب، مثلاً، وضع مقاييس موحّدة وصارمة في تصنيف الفنادق، فهناك فنادق من درجة 4 نجوم في دول وهي لا تعادل فنادق نجمة واحدة في دول أخرى، والسعي لتسهيل تنقّل العمالة من بلد إلى آخر؛ فكندا والولايات المتحدة ودول غربية أخرى تُعاني من نقص كبير في العمالة بينما دول أخرى تملك فائضاً فيه عمالة متعلّمة وذات خبرة، مثلاً في لبنان، هناك فائض لا يستطيع الانتقال بسبب مشاكل الأمن والهجرة".
يضيف العائدي: "الاتحاد لا يمتلك حقّ التدخّل في السياسات الوطنية للسياحة، وهو يعتمد أسلوب تنظيم حملات الضغط بديلاً للتأثير في هذه السياسات. ومن قراراته المهمة منع استخدام الأولاد الأحداث في الصناعة الفندقية أو ما يُعرف "بالسياحة الجنسية" وقد تبنّت الأمم المتحدة هذا القرار كما يحظى باهتمام هيئات دولية مرموقة بينها "الإنتربول"".

لا زيارة لإسرائيل

ويحرص د.غسان العائدي على التأكيد بأنّ عالمية المنصب لا تُلزمه بزيارة دول لا يرغب بزيارتها وبالأخص "إسرائيل"، فصلاحية تحديد أماكن اجتماعات الاتحاد تعود للرئيس حصراً.
ومن واقع خبرته الطويلة يرى د.العائدي "أنّ أفضل قطاع فندقي في منطقة الشرق الأوسط يوجد في تركيا التي تعتمد فنادقها على نظام غربي صارم. وأنّ دول الخليج ومصر وتونس والأردن وصلت إلى الاكتفاء الذاتي فندقياً، بينما لاتزال سورية والسودان والجزائر وليبيا بحاجة ماسّة إلى الكثير من الاستثمارات الفندقية. وعلى العموم فإنّ ما ينقص الدول العربية كافة هو إقامة فنادق 3 و4 نجوم بمعايير عالية وبأسعار معقولة، فيما يركّز المستثمرون فقط على تشييد الفنادق الفخمة". ■

د.غسان العائدي

بعد أن أكمل د.غسان العائدي دراسته الجامعية والعليا في ادارة الأعمال في فرنسا والولايات المتحدة الأميركية وانخرط ببعض الأعمال في الخارج، عاد إلى سورية في العام 1988 ليساهم بنشاط ملحوظ في توسيع أعمال فنادق الشام. وعُيّن رئيساً لمجلس ادارة فنادق الشام، وأنشأ شركة فنادق رويال ريجنسي في الولايات المتحدة.

"حوكمة الشركات": نموذج للفوضى اللغوية في أدبيات الأعمال العربية

مصطلح "الإدارة الشفافة" أو "دمقرطة الشركات" قد يكون أكثر توافقاً مع المصطلح الإنكليزي "Corporate Governance"

دخل تعبير "الحوكمة" فجأة على اللغة العربية أو قل على لغة الأعمال العربية من دون إذن ومن دون أن يتضح كيف تمّ صوغه وعلى أي أساس. ومن المؤكّد أنّ هذا التعبير الذي جرى توليده بسرعة لترجمة التعبير الإنكليزي الغني بالمعاني وهو Corporate Governance ليس موفّقاً لأنه يعكّر المعنى، بل يكاد يوحي بعكس المقصود بهذا المفهوم المستجد للإدارة الحديثة أو المحدثة.

التعبير يكاد يشيع ربما في غياب أيّ اجتهاد حقيقي من الصحافة أو من نخبة الأعمال التي أصبحت في معظمها من "الأنغلوفون" الذين يستسهلون -عن حقّ- استخدام المصطلح الإنكليزي لأنه تعبير نابع من بيئة الأعمال في الغرب أو الولايات المتحدة، ويحمل بالتالي مضامين دقيقة لا يوجد ربما مرادف لها في التجربة اليومية لبيئة الأعمال العربية.

لكنها ليست المرة الأولى التي يبتكر فيها شخص ما من وراء مكتب ترجمة حرفية لتعبير حساس من دون أن يكلّف نفسه إجراء بحث مهني وإبيستومولوجي في مضمون التعبير والسعي بالتالي لتكييفه وتوليد مرادف حقيقي له. والمشكلة هي أنّ معظم وسائل الإعلام تقوم بشكل تلقائي باستخدام هذه التعابير بمجرد وصولها، كما لو أنها قوانين، وبالتالي تتولى تعميم الالتباس من دون أي تمحيص أو تدقيق أو اقتراح البدائل فتزداد بالتالي الأمثلة على تراجع اللغة العربية وقصورها عن التواصل مع الفكر الحديث خصوصاً في مجال العلوم الحديثة وعلوم الإدارة السريعة التطوّر والتي تغتني كلّ يوم بتعابير ومصطلحات جديدة مهمة.

من أين ولد تعبير "الحوكمة"؟ ربما جاء جرّاء محاولة غير موفّقة لترجمة كلمة Governance الانكليزية. بعد ذلك نظر المترجم إلى بقية الجملة أو مقدمتها Corporate وخرج بسهولة إلى تعبير "حوكمة الشركات".

في الانكليزية برز تعبير Corporate Governance في الولايات المتحدة الأميركية أولاً على أثر انهيار شركات كبرى مثل "إنرون" و"وورلد كوم" وشركة برمالات الإيطالية، وسط فضائح مالية تورّطت فيها الإدارات التنفيذية وشركات التدقيق وأطراف أخرى، وترافقت خصوصاً مع عمليات تلاعب في الحسابات لتعزيز أسعار الأسهم أو إخفاء خسائر أو الحصول على منافع مالية ضخمة الخ... في خضم البحث عن أسباب هذه الانهيارات الفضائحية بدأت أوساط الأعمال عملية تأمّل وتدقيق في الأسباب لتجد أنّ من بين أهمها تعطل الصلة بين الإدارات التنفيذية وبين أصحاب المصلحة الحقيقيين، وهم المساهمون في الدرجة الأولى وكذلك مجالس

إصلاحات باحمدان لنظام إدارة البنك الأهلي سابقة ذات مغزى للشركات المساهمة السعودية

رغم التطوّر الكبير الذي طرأ على الصناعة المصرفية السعودية، فإنّ البنك الأهلي السعودي، أعرق البنوك الخاصة وأوسعها شعبية، يحتفظ بقدرة خاصة على البقاء في المقدمّة وإقران اسمه بمبادرات تطوير وتحديث تسترعي الاهتمام. ويمكن القول أنّ عبدالله باحمدان الذي تولى حتى وقت قريب منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك لعب دوراً محورياً في هذه المبادرات وفي سلسلة من التحوّلات غيّرت وجه البنك الأهلي وعززت مناعته وهيكليته المؤسساتية. وساهمت كلّ هذه التحوّلات في حماية بل وتعزيز حصة البنك وتنويع خدماته، وفي الوقت نفسه تزويده بالعمق الإداري وبالخبرات اللازمة لتنفيذ مرحلة التوسع الخارجي التي يبدو أنّ النيّة متجهة إليها في المستقبل القريب.

آخر الخطوات التي اتخذها باحمدان كانت مجموعة من الإجراءات الهيكلية التي يمكن أن تندرج كلها تحت عنوان: "الإدارة الشفافة" (Corporate Governance)، وهي منهجية في إدارة المؤسسات تقوم على مزيد من التمايز والفصل الوظيفي بين الإدارة التنفيذية وبين مجلس الإدارة والجهات الرقابية المختلفة التي تعينه على اعتباره ممثلاً لمصالح المساهمين. فقد تخلى عبدالله باحمدان عن منصب العضو المنتدب مفسحاً بالتالي المجال لوضع

عبد لله باحمدان

الإدارة اليومية للبنك في عهدة مدير عام تنفيذي وأتبع ذلك بتركيز اهتمامه على وضع مفهوم جديد لدور مجلس إدارة البنك الذي يرأسه باعتباره

الإدارة، التي يفترض أنها تمثلهم. وأظهرت الأزمات أنّ الإدارات التنفيذية جنحت إلى مزيد من التفرّد أو الاستنساب في وضع السياسات أو اتخاذ القرارات التي تؤثر على مصالح المساهمين من دون أن يسبق مثل هذه القرارات عمليات تشاور واطلاع وتقييم من خارج الإدارة التنفيذية. وبهذا تمّ تسليط الضوء على نواحي خلل كبيرة في العلاقة بين الإدارة والمالكين (المساهمين) مال فيها الميزان لصالح الإدارات التنفيذية، وضعف فيها جانب المالكين الذي يفترض أنّ الإدارة التنفيذية تعمل لحسابهم وهي موظفة من قبلهم. بهذا المعنى فإنّ التعبير الانكليزي وضع ليقصد به زيادة الشفافية في عمل الإدارات التنفيذية واحترام أكبر لمصالح المساهمين وللأدوار الرقابية أو التشاورية التي يتولاها مجلس الإدارة ولجان الرقابة والسياسات، بل إنّ البنوك نفسها والمستشارين الماليين المستقلين باتوا يُشرَكون في تقييم السياسات.

بهذا المعنى فإنّ كلمة "الحوكمة" لا تعكس أي مضمون أو أي معنى يقترب حتى من بعيد من المفهوم الذي جرى تطويره في الغرب، والذي يشدد على زيادة مستويات التقييم والمساءلة لحساب المساهمين، وبالتالي تبني مزيد من "الديموقراطية" في عمل الشركات.

على العكس من ذلك، فإنّ تعبير "الحوكمة" في العربية مشتق من فعل "حَكَمَ" "حكماً" ومنها "الحاكم" و"الحكومة"، وهو بهذا المعنى يكاد يوحي بأنّ المقصود به عكس "الخصخصة" فيتبادر إلى الذهن عند سماعه أنّ المقصود هو إعادة شركة ما إلى عهدة الحكومة أو تعزيز الحاكمية فيها أو تقوية الحكم، وليس فيها بالتالي ما يشير من قريب أو بعيد إلى التحوّل "الديموقراطي" العميق المقصود بتعبير Corporate Governance. وفي الحقيقة، وفي اختبار لمدى فعالية هذا التعبير، سألنا عدداً من رجال الأعمال والمديرين ماذا توحي لهم كلمة "حوكمة"، فلم نجد شخصاً واحداً استخلص منها معنى واضحاً بل معاني ملتبسة متصلة كلها بفكرة الحكم والحكومة. ما يعني أنّ التعبير فشل تماماً في إيجاز المقصود وما يقابلها في الانكليزي أو العالمي والذي شاع وأصبح مصطلحاً أساسياً في أدبيات الإدارة والشركات.

ومن الملفت على أي حال أنّ بعض قادة المؤسسات اقترح تعبيراً آخر أكثر توفيقاً هو تعبير "نظام الحاكمية" أي الطريقة التي تحكم (تدار) بها الشركات. وهذا قد يكون أقرب إلى المعنى لأنّ كلمة الحاكم مشتقة من كلمة Governor وهي مستخدمة في عدد من المؤسسات مثل حاكم مصرف لبنان، لكن التعبير قد يصلح أكثر للمؤسسات التي تكون فيها الولاية للحكومة مثل المصرف المركزي لكنه ربما لا يلائم ثقافة الشركات الخاصة حيث المدير "معين" من المساهمين وليس "حاكماً" للشركة.

لا بُدّ بالطبع من الاعتراف بأنّ اللغة العربية أصبحت مقصرة تجاه التطوير الهائل الذي طرأ على الحياة الاقتصادية والإدارية والعملية في الغرب، والذي لا يوجد مرادف له في العالم العربي، واللغة وعاء الحياة وغالباً ما تولد التعابير لتلبية حاجات جديدة حقيقية وليس بفعل مترجم أو صانع قواميس.

ما الحل إذاً؟ "الاقتصاد والأعمال" لن تستخدم تعبير "الحوكمة" لأنه ملتبس وغير مفيد. وبدلاً من ذلك نحن نقترح استخدام تعبير "الإدارة الشفافة" أو "دمقرطة الشركات" مع إيراد التعبير الإنكليزي مرة واحدة على الأقل لمزيد من الإيضاح. وهذا على الرغم من أنّ المصطلحين يبقيان نوعاً من التمثيل التقريبي للمعنى الانكليزي. لكن في غياب مصطلح أفضل فإنّ أياً من التعبيرين يعكس بصورة أقرب إلى الواقع التعبير العالمي. وتعبير "الإدارة الشفافة" للمؤسسات، أو "دمقرطة الشركات" يبقى أفضل بكثير من "حوكمتها"، والعياذ بالله. ■

"الاقتصاد والأعمال"

الهيئة الأساسية المسؤولة عن قيادة البنك بالمعنى الحقيقي، أي بمعنى وضع ستراتيجيات العمل والسياسات والمراقبة الفعلية والمستمرة لأداء الجهاز التنفيذي، وتمّ اعتماد مجموعة من الأدوات والآليات ولتحقيق ذلك بدأ باحمدان في إدخالها، ومن هذه الآليات تشكيل اللجان التابعة لمجلس الإدارة وتعزيزها بالكفاءات والخبرات التي تسمح لها بدعم المجلس والربط بينه وبين عمل الإدارة التنفيذية في مختلف وجوهها.

ومعروف أنّ مجلس الإدارة يتألّف عادة من أشخاص لهم أعمالهم ومصالحهم العديدة، بحيث لا يشكّل البنك سوى جانباً فقط من هذه المصالح، وهذا الوضع أدى في عدد من الحالات إلى ضعف اهتمام أعضاء المجلس بما يجري وإلى دمج للصلاحيات بين رئيس مجلس الإدارة – الذي يفترض أن يكون رأس الهيئة الرقابية الممثلة لمصالح المساهمين – وبين المدير العام الذي يمثل غالباً مصالح الجهاز الوظيفي. ومن أجل معالجة هذا الواقع والذي ربط البعض بما تعرّضت له شركات عدّة في الغرب من أزمات بل انهيارات ضربت مصالح المساهمين، بدأ علماء الإدارة ينصحون بالفصل بين الإدارة التنفيذية وبين مجلس الإدارة، وفي الوقت نفسه تعزيز دور مجلس الإدارة عبر حثّه على مزيد من الإنتاجية في لعب دوره وعلى استخدام الكفاءات والمهارات الخارجية المستقلة لتكون عامل الربط والمتابعة الفعلية لعمل الإدارة التنفيذية.

عبدالله باحمدان يتابع دوره في قيادة البنك الأهلي نحو المؤسساتية والإدارة الشفافة فيزيد بالتالي الضمانات التي يوفّرها للمساهمين ولحملة الأسهم، وهو بذلك يعزز ثقة السوقين المحلية والدولية بهذه المؤسسة العريقة التي استطاعت بفضل قيادته الهادئة والبعيدة عن الضوء أن تتجاوز امتحانات دقيقة وظروفاً حسّاسة وأن تجعل من هذه الامتحانات قوة دفع كبيرة للتطوير والتحديث.

الفارق المهم هذه المرة هو أنّ ما يطرحه باحمدان للبنك الأهلي يتجاوز في مغزاه وأبعاده البنك نفسه إلى السوق السعودية وإلى الشركات السعودية خصوصاً المساهمة منها. ومن الصعب في الواقع وبالنظر لمكانة البنك الأهلي والاحترام الذي يتمتّع به أن ينظر إلى التغيير الهيكلي المهم في نمط إدارة البنك كما لو كان "قضية داخلية" أو خياراً شخصياً. ففي سوق باتت الشركات المساهمة فيها المحرّك الأول للاقتصاد المحلي وبات فيها معظم المواطنين والمؤسسات مساهمين في الشركات يصبح موضوع الإدارة الشفافة موضوعاً أساسياً بل حيوياً لاستقرار السوق ومستقبلها وقدرتها على استقطاب الإستثمارت المحلية والخارجية.

لهذا فإنّ عبدالله باحمدان المعروف بذكائه ونظرته البعيدة يقدّم عبر المبادرة الأخيرة مثالاً مهماً سيكون من الصعب تجاهله من السوق ومن قيادات الأعمال في البلد، ومن المرجّح أنّ رئيس البنك الأهلي لم يغب عنه هذا الجانب الأعم عند إعداده للخطوات التطويرية للبنك الأهلي التجاري. ■



Enter the World of High Definition

The way you record and enjoy your favourite content is about to be revolutionised forever with an astounding new wave of technology brought to you by Sony. Enter Sony's HD World and immerse yourself in an unprecedented entertainment experience that's closer to reality than ever before. Be enthralled by the astounding clarity and vibrancy of details. Sony's wide range of HD products will heighten your senses and bring you to new levels of euphoria as you record, edit and playback in extraordinary quality. Welcome to the world of High Definition.

Feel The Details with Sony HD World

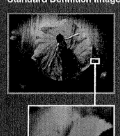
What Is High Definition?

High Definition (HD) is an impressive new recording format that offers significantly greater clarity and resolution when compared to Standard Definition (SD). SD recording formats only display 480 (NTSC) and 576 (PAL) effective scanning lines, while HD utilises 1080 effective scanning lines to immensely enhance the quality of images and videos that you watch or record. As a result, HD contents are much richer and sharper, colours are deeper and more vibrant, and everything comes to life with amazing true-to-life detail.

Amazing Clarity in Cinema Quality Format

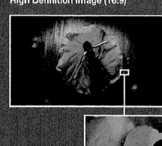
In addition to this amazing image quality made possible by HD's 1080 effective scanning lines, HD also follows a wide 16:9 aspect ratio for its screen size, as compared to the 4:3 aspect ratio of conventional TVs. This cinema quality format delivers a wider screen image, so you get a more realistic and intense viewing experience with amazing clarity that closely resembles the true field of human vision.

Standard Definition Image (4:3)



576 (PAL) / 480 (NTSC) Effective Scanning Lines

High Definition Image (16:9)



1080 Effective Scanning Lines

The Leader in HD Technology

Sony has been the undisputed leader in HD technology for over 25 years and has paved the way for broadcast and media companies to make the change to HD. Pioneering new technologies for commercial and professional broadcast equipment has kept Sony at the forefront of the audio and video entertainment industry throughout the years to where they remain today. This constant reign of leadership has led Sony to delivering products for some of the best in the entertainment fields, in addition to winning the Emmy Award for HD Excellence in 1998, 1999 and 2001.

Sony's Full HD 1080, The Culmination of HD

With its 1920 by 1080 pixel resolution, Full High Definition is the ultimate format for display devices. HD Ready television sets are able to accept HD signals, but only Full HD televisions are capable of displaying the complete 2 million pixel image – offering stunning image clarity that's more lifelike than ever before. Allow Full HD to show you details you've never even dreamt of.



Standard Resolution
720 H x 480 V

HD Resolution
1280 H x 720 V





Full HD Resolution
1920 H x 1080 V



"ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" 5 و 6 فبراير 2007

تتقدّم المسيرة الاقتصادية في أبو ظبي على وقع حركة أعمال ناشطة ومتنوّعة ضمن ستراتيجية تنمية متوازنة وهادفة تركّز على تنويع مصادر الدخل. ولا يستثني هذا النشاط أي من القطاعات الإقتصادية خصوصاً منها الذي يأتي تطويره في إطار خطة تخفيف الإعتماد على موارد النفط. في هذا المناخ الإستثماري الجاذب يُعقد **ملتقى أبو ظبي الاقتصادي** برعاية ولي عهد أبو ظبي **الشيخ محمد بن زايد آل نهيان** في فندق قصر الإمارات في أبو ظبي، يومي 5 و6 فبراير 2007، بتنظيم من مجموعة الاقتصاد والأعمال وبالاشتراك مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي.

ولإنعقاد الملتقى في هذه المرحلة بالذات دلالات عدة، فإمارة أبو ظبي تتقدّم لإحتلال موقع رئيسي على خريطة الإستثمارات في دول مجلس التعاون الخليجي كما تستقطب المشاريع ذات الحجم الكبير والتي تميّز هذه المرحلة من النمو الإقتصادي في كل منطقة الخليج. كذلك تعمل أبو ظبي على التحوّل الى منارة خليجية إقتصادية وتستند في ذلك إلى تحقيق التنمية المتوازنة والمستدامة بحيث تتحرّر من الإعتماد الأحادي على الثروة النفطية.



الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

وتتوقع جهات عدة أن يصل حجم الإنفاق على المشاريع العقارية والسياحية الى نحو 38 مليار دولار ونحو 10 مليارات دولار على مشاريع البنية التحتية التي تتضمّن "مرفأ خليفة" والمنطقة الصناعية وتوسعة المطار الدولي، إضافة إلى مشروع لتوسعة جامعة الإمارات، كما سيتم استثمار نحو 18 مليار دولار في مختلف مشاريع النفط والغاز. أما في المجال الصناعي فشهدت أبوظبي كما سائر الإمارات الأخرى نهضة كبيرة تمثّلت في ارتفاع عدد المشاريع وأحجام الإستثمارات فيها. ويلعب القطاع العام في هذه النهضة دوراً أساسياً، فقد دخلت الدولة في مشاريع صناعية كبرى مشتركة مع العديد من المؤسسات العالمية، كما تساهم في إقامة مناطق صناعية ضخمة لجذب الاستثمارات. ويشير أحدث تقرير صادر عن وزارة المالية والصناعة إلى أن عدد المنشآت الصناعية في أبو ظبي بلغ نحو 300 منشأة تصل استثماراتها إلى 38,5 مليار درهم.

ومن المقرّر أن يركز **ملتقى أبو ظبي الاقتصادي** أعماله على أحدث تطورات الأعمال في الامارات العربية المتحدة عموماً وعلى نشاط الأعمال في أبو ظبي خصوصاً. لذلك تتضمّن أجندة الملتقى محاور عن النفط والغاز والصناعة والبنى التحتية والسياحة والقطاع العقاري وغيرها. وسيستعرض الملتقى حركة الأعمال والاستثمار في القطاعات غير النفطية وآفاق القطاع السياحي.

ونظراً للحضور الكثيف وتنوّع القيادات الإقتصادية التي تحضر الملتقى، سيتم بحث مختلف شؤون تطوير الأنظمة والتشريعات التجارية والاستثمارية وما تتيحه من فرص للمستثمر الأجنبي. كما سيشكل الملتقى فرصة للإطلاع على واحد من أكثر الاقتصادات الخليجية نمواً، وسيتيح التفاعل بين ممثلي الشركات المحلية والعالمية والخبراء وصانعي السياسات. ويشارك في "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" عدد كبير من المسؤولين الحكوميين وقادة الشركات من أبو ظبي والإمارات الأخرى ومن معظم البلدان العربية والأجنبية. ■

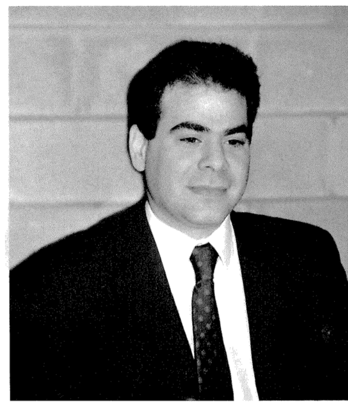


الشيخ حامد بن زايد آل نهيان



صلاح الشامسي، رئيس غرفة أبوظبي

بيار الجميل..
لكي يبقى لبنان حراً موحداً



كان اللبنانيون لسنوات طويلة ينزلون إلى الشارع هاتفين تأييداً لقضايا الشعوب، منطلقين حماساً لقضية الحرية والاستقلال في الجزائر أو في فلسطين أو حتى في فييتنام. كان هذا عندما كانوا ينعمون بحدّ كبير من الحرية وكان الاستقلال الذي أخذوه أو أعطي لهم في العام 1943 ما زال يعمل رغم الكثير من القضايا والنزاعات التي بقيت معلّقة وكانت تتفجر بين الحين والآخر على شكل أزمات وطنية. لكن منذ أن أدت الحروب الداخلية إلى انهيار الوحدة بين اللبنانيين ومعها انهيار الاستقلال حتى بدأ هؤلاء يكتشفون فعلاً معنى العيش من دون حرية ومعنى هيمنة التعسّف السياسي وضياع الأمن الشخصي وذلّ الصمت عن الظلم حتى ولو حصد الناس في وضح النهار.

هكذا بدأ اللبنانيون الذين ناضلوا لقضايا الحرية بالنظريات والهتافات وحديث المقاهي يتحركون للنضال من أجل قضيتهم هم هذه المرة. وهناك فرق كبير بين النضال بالنظريات والشعارات وبين النضال باللحم الحي وبالعرق والدماء التي تسيل في كل مرة تصادمت فيها إرادة التحرّر والعيش الكريم مع الاستبداد الذي لا يرحم. وكلما اقترب الناس من تحقيق حريتهم وكلما ازدادت جرأتهم على الحلم والأمل بالحياة، كلما عنفت المواجهة وازدادت شراسة الخصم الظاهر أحياناً والخفي المستتر أحياناً أخرى، وكلما اقترب الوطن من ربع الساعة الأخير الذي يسبق الفجر وطلوع الشمس حتى يزداد الخطر ويضاف إلى الذين سقطوا شهداء آخرون وتطول اللائحة وتطول..

لكن في هذه اللحظات الحاسمة التي يعيشها لبنان فإن الذين يسقطون هم دائماً الذين اتخذوا موقعهم في الخط الأمامي للمواجهات. وفي كل حرب للحرية أول من يسقط هم الشجعان، وهم الأكثر أيماناً واندفاعاً لمواجهة الخصم الشرس والأقل اهتماماً بسلامتهم أو حرصاً عليها، لكن غالباً ما تقع على هؤلاء الأبطال مهمة كسر حاجز الخوف وفتح الطريق بأجسادهم للقوافل التالية.

ذلك هو مفهوم القيادة من الخط الأمامي، و**بيار الجميل** كان قائداً من هذا الصنف، وهو لذلك أحدث في حقبة قصيرة من التغييرات في بيئته وفي البيئة اللبنانية الناهضة ما يدهش فعلاً. وهذا ربما ما جعل القتلة وشياطين الظلمة ينتبهون إلى أهميته ويختارونه هدفاً جديداً لآلة الفتك الأعمى التي يحركونها.

لكن أليس هذا هو اليوم قدر اللبنانيين؟ أي أن يطبّقوا بالفعل والتضحية الحقة ما كانوا يحبونه لغيرهم من حرية واستقلال وكرامة؟ أو ليس هذا الثمن الغالي الذي يدفعه اللبنانيون منذ مدة طويلة، هو الذي عمّد وحدتهم وبات يكرسهم شعباً واحداً حقيقياً يستحق الاحترام والحياة والازدهار مثل غيره من الشعوب؟

بيار الجميل سقط بالجسد لكن روحه الوثابة تجعل منه اليوم مع الشهداء الذين سقطوا أكبر قوة للحياة، وشهادته هي التي تدفع لبنان اليوم إلى استقلال يستحقه ومستقبل يحلم به أبناؤه أو يسقطون عند الضرورة بطيبة خاطر من أجل أن يبقى ويستمر. ■

إدراج أسهم البنك العربي في سوق أبوظبي للأوراق المالية


حاكم إمارة الشارقة د. سلطان بن محمد القاسمي، مستقبلاً عبدالحميد شومان

وافقت هيئة الأوراق المالية والسلع في أبوظبي على إدراج أسهم البنك العربي في سوق أبوظبي للأوراق المالية. وتأتي هذه الخطوة استناداً إلى تمتّع البنك العربي بقاعدة كبيرة من المستثمرين على المستوى الإقليمي وفي الخليج العربي.

واعتبر رئيس مجلس إدارة مدير عام البنك العربي **عبدالحميد شومان** أنّ قرار هيئة الأوراق المالية ينسجم مع خطة البنك في التوسّع والانتشار العربي والخارجي، وتعزيز تداولات السهم في البورصات وأسواق الأوراق المالية النشطة.

وأشاد عضو المجلس الأعلى حاكم إمارة الشارقة، الشيخ **د.سلطان بن محمد القاسمي** بالدور الذي يلعبه البنك العربي في بناء الاقتصادات العربية ومساهمته الكبيرة في تقديم التسهيلات للمشاريع الريادية التي يقدّمها في الدولة والمنطقة؛ موضحاً أنّ البنك يُعدّ من أوائل المصارف المحلية والعربية والدولية التي تعمل في الشارقة.

وفي إطار خطة التوسّع والانتشار، كان البنك العربي، الذي يملك ما يزيد على 400 فرع إلى جانب عدد من المؤسسات التابعة والشقيقة، قد أعاد هيكلة فروعه ومؤسساته التابعة في أوروبا حيث أسّس بنك أوروبا العربي برأس مال قدره 500 مليون يورو. ويتّخذ البنك من لندن مقرّاً له ويدير كافة فروع البنك العربي العاملة والمؤسسات التابعة له في: بريطانيا، ألمانيا، النمسا، فرنسا، إسبانيا وإيطاليا. وسيقوم بنك أوروبا العربي بتسهيل التبادل التجاري بين دول الاتحاد الأوروبي والمنطقة العربية باعتبار الاتحاد الأوروبي أكبر شريك تجاري للمنطقة العربية. كما يملك البنك 50 في المئة من أسهم MNG Bank في تركيا، إذ تعتبر تركيا من المناطق الجاذبة للاستثمارات والنشاط المالي والمصرفي، وهي تمثل عمقاً ستراتيجياً للتبادل التجاري بينها وبين دول الشرق الأوسط.

ويُصنّف البنك العربي ضمن أكبر المؤسسات المصرفية العالمية، بحيث بلغ مجموع حقوق المساهمين لديه 5,74 مليارات دولار في نهاية شهر سبتمبر من العام الحالي، وحجم موجوداته 30,5 مليار دولار، ومجموع ميزانيته 42,2 ملياراً، بينما حققت مجموعة البنك أرباحاً بلغت 663,2 مليون دولار وهي الأعلى منذ تأسيسه قبل 76 عاماً.

"إف إف إيه" أول مؤسسة مالية لبنانية في مركز دبي المالي العالمي



جورج أبوجودة، عاصم كابش وجان رياشي

حصلت شركة الاستشارات الاستثمارية "إف إف إيه (دبي) المحدودة"، المملوكة بالكامل لمؤسسة FFA المالية، على ترخيص من سلطة دبي للخدمات المالية لمزاولة أعمالها انطلاقاً من مركز دبي المالي العالمي، لتصبح بذلك المؤسسة المالية اللبنانية الأولى المرخّص لها للعمل من داخل المركز.

وقال رئيس مجلس إدارة FFA **جان رياشي**: "يأتي افتتاح مكتبنا في المركز في إطار التزامنا الستراتيجي تجاه عملائنا في المنطقة، فضلاً عن سعينا الدائم إلى توسيع نطاق تغطية خدماتنا المالية لتشمل منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي".

أما الرئيس التنفيذي لشركة إف إف إيه (دبي) المحدودة **جورج أبوجودة** فقال: "توفّر شركتنا خدمات موثوقة في مجال الاستشارات المالية والاستثمارية منذ ما يزيد على عقد من الزمن. وسيتيح لنا مقرّنا الجديد في دبي تعزيز خدماتنا ونشرها".

ومن جهته أعرب المدير التنفيذي لتطوير الأعمال في مركز دبي المالي العالمي وعضو مجلس إدارة سلطة مركز دبي المالي العالمي **عاصم كابش** عن ثقته "بأنّ هذه الخطوة ستعزز الموقع الريادي للشركة في قطاع الخدمات المالية الإقليمي".

أرباح "جلوبل" في 9 أشهر 190 مليون دولار


أنور عبدالله النوري

حقق "بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل) أرباحاً بقيمة 55 مليون دينار كويتي (190 مليون دولار) خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، أي بواقع 86 فلساً للسهم الواحد، مقارنة بـ 42 مليون دينار (147 مليون دولار)، أي بواقع 75 فلساً للسهم الواحد، للفترة نفسها من العام 2005.

وبلغت إيرادات التشغيل 80 مليون دينار (276 مليون دولار) لهذه الفترة، مقارنة بـ 53 مليوناً (185 مليون دولار) للفترة نفسها من العام الماضي.

وقال رئيس مجلس الإدارة **أنور عبدالله النوري** أنّ الربع الثالث شهد تطوّرات كثيرة في ما يخص الخدمات والمنتجات الاستثمارية ومشاريع الشركة المحلية والإقليمية والعالمية ساهمت في نمو الإيرادات بنسبة 53 في المئة، وارتفاع الأصول المدارة إلى 2,021 مليار دينار (7 مليارات دولار)، كما وصلت أصول الشركة إلى 581 مليون دينار (2 مليار دولار).

"إعمار العقارية" تُطلق مشاريع جديدة في ليبيا والأردن



من اليمين محمد علي العبار والساعدي معمر القذافي، أثناء التوقيع على مذكرة التفاهم

أعلنت شركة إعمار العقارية عن مشروعين جديدين في كلّ من ليبيا والأردن، وذلك، في إطار سياسة التوسّع الدولي التي تنتهجها الشركة.

في ليبيا، أعلنت "إعمار العقارية" عن توقيع مذكرة تفاهم مع منطقة تنمية وتطوير زوارة – أبوكماش في ليبيا. وتهدف المذكرة إلى إطلاق شركة جديدة تقوم بأعمال المطوّر العام للمرحلة الأولى من أراضي منطقة زوارة – أبوكماش بما فيها جزيرة فروة التابعة لها. وسوف تشمل أعمال التطوير إقامة مرافق سكنية وتجارية وصناعية وتعليمية وصحية وترفيهية من شأنها استقطاب الاستثمارات الأجنبية وتوفير مزيد من فرص العمل للمواطنين الليبيين.

وقّع مذكرة التفاهم رئيس مجلس إدارة "إعمار" **محمد العبار**، وعن الجانب الليبي رئيس مجلس إدارة منطقة تنمية وتطوير زوارة – أبوكماش **الساعدي معمر القذافي**، بحضور كبار المسؤولين في الجماهيرية وممثلي "إعمار".

وأكّد **العبار** أنّ أهمية هذه الاتفاقية تنبع من كونها تساهم في تعزيز حضور "إعمار" في أسواق الدول العربية وفي منطقة شمال أفريقيا على وجه الخصوص، بعد أن قامت بإطلاق مجموعة من المشاريع المشتركة في كلّ من مصر والمغرب. وقال أنّ ما يدفع "إعمار" إلى المضي باتجاه ليبيا هو أنها إحدى الأسواق الناشئة التي تتمتّع بعدد من المقوّمات المهمة، إضافة إلى إعلان الحكومة الليبية عن مجموعة من خطط الخصخصة الهادفة للانتقال نحو اقتصاد أكثر تحرراً وانفتاحاً.

ومن المقرر أن تباشر الشركة الجديدة قريباً إعداد المخطط العام للمنطقة، حيث بدأت "إعمار" وضع الدراسات الستراتيجية والمالية والتسويقية والتقنية الخاصة بإعداد المخطط الرئيسي للمنطقة.

يشار إلى أنّ ليبيا شهدت زيادة ملحوظة في تدفّق الاستثمارات الأجنبية منذ بدأت العمل على تحرير القوانين الخاصة بالاستثمارات الأجنبية، كما اتخذت الدولة خطوات فعلية نحو دعم قطاعات اقتصادية مثل القطاع العقاري والسياحي للتخفيف من اعتماد البلاد على القطاع النفطي.

في الأردن

إلى ذلك، أعلنت "إعمار العقارية" عن إطلاق مشروع عقاري جديد في الأردن، من شأنه المساهمة في تعزيز القطاع السياحي وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوفير المزيد من فرص العمل في البلاد.

وذكرت أنّ "إعمار الأردن" أسست، بالتحالف مع مجموعة من المستثمرين العرب والأردنيين، شركة البحر الميت، التي من المقرر أن تبدأ نشاطاتها بتطوير مشروع عقاري متكامل على شاطئ البحر الميت. ويأتي هذا المشروع تماشياً مع السياسة التي رسم توجهاتها صندوق الملك عبدالله الثاني للتنمية.

وقال رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية **محمد علي العبار** أنّ صندوق الملك **عبدالله الثاني** للتنمية يمثل أداة تنموية فعّالة تهدف إلى تحقيق الازدهار والرخاء في الأردن عبر تشجيع الاستثمارات في عدد من المشاريع الكبرى. وأضاف أنّ هذا المشروع يمثل باكورة المجمّعات السكنية المتكاملة في الأردن، حيث ستعمل "إعمار" على استنساخ تجربتها الرائدة في بناء المجمّعات السكنية الفاخرة في إمارة دبي ونقلها إلى الأردن. وسوف يساهم المشروع، من خلال مرافقه السكنية والتجارية والترفيهية المتكاملة، في تعزيز الأسواق العقارية الأردنية وتشجيع السياحة وتوفير مزيد من فرص العمل.

وأشار مدير عام "إعمار الأردن" **ستيف ماكارت** إلى أنّ شركة إعمار تتمتّع حالياً بسمعة مرموقة لدى الأردنيين المقيمين في الإمارات، وستفتح هذه الخطوة الجديدة في الأردن الفرصة أمامهم للاستثمار في بلدهم الأصلي عبر مشاريع مبتكرة وفقاً لأرقى المعايير العالمية. وقال أنّ مشاريع "إعمار" السكنية تحتضن مجموعة من مرافق التجزئة والتجارة والترفيه التي تحتاج بصورة مستمرة إلى مساهمة العنصر البشري المحلي في إدارة نشاطاتها والعمل فيها. كما تستمد هذه المشاريع أهميتها من كونها مساهماً فعّالاً في تشجيع قطاع السياحة الذي يُعدّ أحد الموارد المهمة للاقتصاد الأردني، و"إعمار" تسعى إلى إنشاء مشروع متكامل يكون بمثابة وجهة ترفيهية على البحر الميت من شأنها تعزيز النشاط السياحي في البلاد.

"دبي للاستثمار": أرباح استثنائية في الأشهر التسعة الأولى

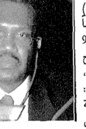
أعلنت "دبي للاستثمار" عن تحقيقها نتائج استثنائية خلال الأشهر التسعة المنتهية في 30 سبتمبر الماضي، حيث بلغ إجمالي عائدات الشركة 1,45 مليار درهم إماراتي، بزيادة 48 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وذكرت أنّ إجمالي الأرباح بلغ 744 مليون درهم، بنسبة نمو بلغت 93 في المئة. وقالت أنّ هذه النتائج المتميّزة جاءت نتيجة للأداء العالي لمجموعة الشركات التابعة لـ "دبي للاستثمار".

ومن المتوقّع أن يبلغ العائد السنوي على أسهم الشركة 37 في المئة، وقد ارتفع إجمالي قيمة أصول الشركة إلى 5,8 مليارات درهم، أي بنمو يصل إلى 76 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

وارتفعت القيمة الإجمالية لأسهم الشركة إلى 3,4 مليارات درهم، من 1,8 مليار في نهاية الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها 89 في المئة. وتأتي هذه الزيادة نتيجة الأرباح التي حققتها الشركة، ونتيجة زيادة رأس مالها بـ 858 مليون درهم من خلال أسهم الاكتتاب.



الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU): د.حمدون توريه أميناً عاماً


د.حمدون توريه

أعلن الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) عن انتخاب د.**حمدون توريه** أميناً عاماً للاتحاد للسنوات الأربع المقبلة، إذ حاز على 95 صوتاً من أعضاء الاتحاد، مقابل 60 للمرشح الألماني المنافس **ماتياس كيرت**. وقال د.**توريه**، الذي قاد حملته الانتخابية تحت عنوان: "خفض الفجوة الرقمية في البلدان النامية وضمان سلامة الإنترنت": "يجب البدء بالعمل على تحقيق أهداف الألفية التي أعلنها زعماء العالم". ولـ د. **توريه** إنجازات مهمة على صعيد نشر خدمات الاتصالات ومساعدة البلدان النامية ودعم كلّ أشكال التعاون الدولي في مجال المعلوماتية والاتصالات. ويحمل **توريه** دكتوراه من جامعة الإلكترونيات والاتصالات وتقنية المعلومات في موسكو وشهادة في الهندسة الكهربائية من المعهد التقني للإلكترونيات والاتصالات في لينينغراد. وعمل د. **توريه** 6 أعوام في مكتب الاتصالات والبريد في مالي، ثم انضمّ في العام 1985 إلى شركة إنتلسات كمدير إقليمي، ليصبح في العام 1996 مديراً عاماً لمنطقة أفريقيا في شركة ايكو العالمية للاتصالات. وفي العام 1998 انتُخب مديراً لمكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات، وجُددت ولايته في العام 2002، كما تمّ انتخاب **سامي البشير** من المملكة العربية السعودية لفترة 4 سنوات كمدير لمكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد خلفاً لـ د. **توريه**.

ولدى **البشير** خبرة تزيد على 20 عاماً في مجال الاتصالات، حيث شغل مراكز قيادية عُليا في وزارة البريد والبرق والهاتف في السعودية، إضافة إلى خبرة عامين في المكتب الاقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات في القاهرة. والبشير حائز على شهادة الماجستير في الاقتصاد والعلوم السياسية من جامعة سان جوزيه في ولاية كاليفورنيا الأميركية.

"الاتصالات السعودية" و"AT&T" و"نافلنك": مركز دولي لتبادل البيانات


سعود الدويش

وقعت شركة الاتصالات السعودية اتفاقية مع شركة "AT&T" وشركة "نافلنك" لإنشاء مركز دولي خاص بتبادل البيانات في السعودية. ومع إنشاء المركز الجديد سيستفيد مشتركو الاتصالات السعودية من ميزات وخدمات شبكة شركة AT&T، وتعد AT&T العالمية واحدة من أهم شبكات نقل البيانات وأكثرها تطوراً في العالم. ومن المقرر إطلاق أعمال المركز الجديد في النصف الأول من 2007. وتقول "الاتصالات السعودية" أن تفعيل خدمات المركز يستدعي ربط شبكة AT&T بشبكتها، بعد ذلك ستتمكن شريكة AT&T في المنطقة "نافلنك" من تلبية متطلبات المشتركين لدى "الاتصالات السعودية". ومن الخدمات التي ستُتاح نتيجة الربط بين الشبكتين توفير اتصال بين الشركات العالمية وفروعها ضمن المملكة.

وتعليقاً على الاتفاقية يقول رئيس شركة الاتصالات السعودية **سعود الدويش**: "من خلال شراكتنا مع "AT&T" و"نافلنك"، واستناداً إلى شبكتنا الخاصة بتبادل الخدمات والمعلومات، فإن الاتصالات السعودية ستدخل عصراً جديداً من "خدمات المعلومات المدارة" Managed Services".

"الجريد وشركاه" تعزز نشاطها الاستشاري


وليد شكري

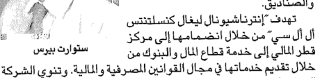
رأى **وليد إبراهيم شكري**، الشريك التنفيذي في شركة الجريد وشركاه، إحدى أكبر الشركات السعودية في مجال تدقيق الحسابات، أن "سوق المملكة تشهد طلباً متزايداً على الخدمات الاستشارية، ما دفعنا إلى تعزيز طاقمنا الاستشاري لمواكبة متطلبات الشركات في هذا المجال، لاسيما لجهة عمليات إعادة الهيكلة وفصل الملكية عن الإدارة، والحفاظ على استمرارية الكيانات العائلية الاقتصادية، ومواكبة التطورات التكنولوجية وتطبيقها، وصولاً إلى تحوُّل هذه الشركات إلى مساهمة عامة".

"إنترناشيونال ليغال كنسلتنتس" في مركز قطر المالي


ستوارت بيرس

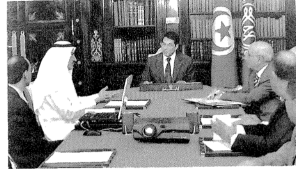
منح مركز قطر المالي ترخيصاً لـ "إنترناشيونال ليغال كنسلتنتس آل آل سي" (الاستشاريون القانونيون الدوليون) للعمل في المركز كمؤسسة تقدّم خدمات قانونية تشمل تأسيس وإدارة الشركات والصناديق.

تهدف "إنترناشيونال ليغال كنسلتنتس آل آل سي" من خلال انضمامها إلى مركز قطر المالي إلى خدمة قطاع المال والبنوك من خلال تقديم خدماتها في مجال القوانين المصرفية والمالية. وتنوي الشركة العمل على مساعدة المستثمرين الأجانب في قطر ودعم مشاريع الخدمات والمشاريع الصناعية.



ورحّب الرئيس التنفيذي والمدير العام لمركز قطر المالي **ستوارت بيرس** بالشركة الجديدة، مشيراً إلى الطلب المتزايد في قطر على الخدمات القانونية رفيعة المستوى في غمرة التوسّع الاقتصادي وانطلاقة مشاريع جديدة باستمرار.

"داماك الإماراتية" في تونس


الرئيس زين العابدين بن علي أثناء استقباله حسين السجواني

أعلن رئيس مجموعة داماك الإماراتية حسين السجواني أنّ المجموعة باشرت البحث في الفرص الاستثمارية المتوفّرة في تونس، والتي ترغب الدخول فيها خصوصاً في مجالات التطوير العقاري والسياحي وغيرهما.

جاء ذلك إثر استقبال الرئيس زين العابدين بن علي لرئيس مجموعة داماك خلال زيارة قام بها مؤخراً إلى تونس، وبذلك يؤكّد الرئيس التونسي اهتمامه ورعايته الشخصية للمستثمرين لاسيما العرب الذين ازدادت حركتهم باتجاه تونس هذه السنة خصوصاً من دولة الإمارات العربية المتحدة والكويت.

وعلمت "الاقتصاد والأعمال"، أنّ مجموعة داماك سوف تبدأ نشاطها في تونس من خلال مشروع عقاري وسياحي ضخم، يمكن أن يصل حجم الاستثمار فيه إلى أكثر من 4 ملايين دينار، ويعتبر نقلة كبيرة بالنسبة للسياحة التونسية، وكذلك بالنسبة إلى قطاع التنمية العقارية والعُمرانية. وأشارت المصادر إلى أنّ مجموعة داماك قطعت مرحلة مهمة بالنسبة للدراسات ومجسّم المشروع اللذين أنجزا ضمن مواصفات عالية.

"المتحدة للتنمية" القطرية تؤسس شركة "رونوتكا ميدل ايست"

أبرمت الشركة المتحدة للتنمية، إحدى أبرز شركات المساهمة في قطر، اتفاقية مع شركة "رونوتيكا س.أ" الإسبانية، لتأسيس شركة "رونوتكا ميدل ايست". وبموجب الاتفاقية، تمتلك "المتحدة للتنمية" 60 في المئة من أسهم الشركة، فيما تحتفظ "رونوتكا" الإسبانية بالنسبة المتبقية.

يُذكر أن مشروع اللؤلؤة– قطر، أكبر مشاريع الشركة المتحدة للتنمية، بلغ مرحلة متقدمة من التنفيذ، وقد أعطى رئيس مجلس إدارة "المتحدة للتنمية" حسين الفردان إشارة البدء لافتتاح مضخات المياه لجميع موانئ جزيرة اللؤلؤة– قطر. وأكّد الفردان أن هذا المشروع يعتبر أكبر جزيرة من نوعها على مستوى العالم تضم مباني وتصميمات متطورة.


حسين الفردان

مشروع عقاري بـ 20 مليار جنيه لمجموعة الفطيم في مصر

أعلنت مجموعة الفطيم الإماراتية عن بدء تنفيذ مشروعها العقاري العملاق في مصر "كايرو فاستيفال سيتي"، البالغة تكلفته الاستثمارية أكثر من 20 مليار جنيه.

وحسب المدير التنفيذي لشركة الفطيم كابيتال مروان شحاده، وهي الشركة التي ستتولى تنفيذ المشروع، فإنّ "كايرو فاستيفال سيتي" يمثّل باكورة مشاريع الاستثمار العقاري للمجموعة الإماراتية في السوق المصرية؛ وهو عبارة عن مدينة سكنية ترفيهية عالمية على غرار "مدينة دبي فاستيفال" التي تعود ملكيتها لمجموعة الفطيم أيضاً، والبالغة تكلفتها الاستثمارية 12 مليار دولار.

وأوضح أنّ المشروع يقع في منطقة التجمّع الخامس في القاهرة الجديدة على مساحة 700 فدان، ويضمّ عدداً من المرافق السكنية والتجارية ومنافذ للبيع بالتجزئة.

وقال أنّ المشروع سوف يشكّل نقطة جذب للشركات الدولية العاملة في مجال البيع بالتجزئة إلى مصر، كما أنه سوف يشجّع على قيام استثمارات كبرى مشابهة حيث يشكّل مزيجاً من المنتجعات والمناطق السكنية ومراكز التسوّق والفنادق العالمية والمؤسسات التعليمية ومراكز الترفيه بمساحة إجمالية تبلغ 200 ألف م2.

وكشف مدير مراكز التسوّق والعقارات التجارية في مجموعة الفطيم ميل ماك آرثر عن أنّ هذا المشروع يأتي في إطار خطة توسّع شاملة للمجموعة خارج دبي، حيث وقع الاختيار على 5 مدن يتمّ فيها تنفيذ عدد من مشاريع التطوير العقاري والاستثمار التجاري، وهي: الدار البيضاء، دمشق، أبوظبي، الجزائر والقاهرة؛ مشيراً إلى أنّ المجموعة لديها طموح كبير في السوق المصرية حيث تدرس عدداً من المشاريع الجديدة في مجالات الخدمات المالية وتجارة التجزئة، خصوصاً أنّ المجموعة اختبرت السوق المصرية جيداً، ومنذ 30 عاماً، في مجال توكيل السيارات، حيث تدير الشركة وكالتي "تويوتا" و"هوندا" وعدداً من العلامات التجارية العالمية الأخرى.

وحول تمويل المشروع، قال أنّ نسبة كبيرة منه ستكون تمويلاً ذاتياً توفّره المجموعة إلى جانب وجود تمويل مشترك لبنوك مصرية وإماراتية عدة، خصوصاً البنوك المتواجدة في دبي والراغبة بدخول السوق المصرية.

وأكّد أنّ الشركة هي التي ستدير المشروع، وليس هناك في الوقت الحالي أي مخطط لدخول شركاء محليين. وشدّد على أنّ تحقيق طموحات المجموعة سواء بالنسبة لهذا المشروع أو خططها المستقبلية في السوق المصرية، مرتبط بمدى دعم الحكومة، مشيراً إلى أنّ المبادرات التي قامت بها الحكومة المصرية مؤخراً لتحسين اقتصاد البلاد والبنية التحتية شجّعت المجموعة على استثمار 20 مليار جنيه في هذا المشروع.

يُذكر أنّ هذا المشروع يأتي في إطار استثمارات إماراتية ضخمة في مجال التطوير العقاري في مصر، ويعدّ ثالث أكبر مشروع بعد مشروعي شركة إعمار في المقطم، وسيدي عبدالرحمن.

بنك الكويت الوطني يستضيف منتدى معهد التمويل الدولي

تحدّث في المنتدى عضو مجلس إدارة معهد التمويل الدولي والرئيس التنفيذي في بنك الكويت الوطني **إبراهيم دبدوب** فقال أن إجمالي موجودات البنوك العربية يتراوح بين 800 و900 مليار دولار، واعتبره رقماً متواضعاً، إذ إنه يقل عن موجودات بعض البنوك العالمية منفردة، فموجودات "سيتي بنك" مثلاً تقدّر بنحو تريليون دولار.

وأمل **دبدوب** أن تسعى البنوك العربية إلى الاندماج في ما بينها، خصوصاً أن حجمها ما زال صغيراً، إذ لا تتجاوز موجودات أكبر بنك عربي 30 مليار دولار. وقال أن البنوك الأجنبية تسعى إلى توفير تمويل للمشاريع على مستوى منطقة الخليج بما فيها الكويت..

من ناحيته، قال رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي **عبد اللطيف الحمد** أن ارتفاع أسعار النفط ساعد الدول العربية على تحقيق نمو اقتصادي كبير، فبلغت الفوائض المالية لمعظم الدول العربية المنتجة للنفط مستويات قياسية فاقت أضعاف مستوياتها قبل الفورة النفطية، فارتفعت إيرادات الصادرات النفطية للدول العربية بين العامين 2002 و2005 من نحو 143 إلى نحو 350 مليار دولار، وانعكس ذلك على الدول العربية غير النفطية التي شهدت ازدهاراً واستقطبت العديد من الاستثمارات التي ساهمت في تقليص الآثار السلبية لارتفاع أسعار النفط.

وأضاف أن الدول المصدرة للنفط لم تحسن إدارة الثروات النفطية خلال الفورات النفطية السابقة ما خلق عجزاً في ميزانيات هذه الدول وعدم توازن بين الإنفاق العام والإيرادات على الرغم من توظيف جزء من هذه العائدات في تطوير البنية التحتية.

أما نائب المدير العام في بيت التمويل الكويتي **محمد سليمان العمر** فقال أن الصناعة المصرفية الإسلامية تشهد نمواً كبيراً، فعدد المؤسسات المالية الإسلامية بلغ نحو 300 بين مؤسسة ومصرف، تتواجد في 75 بلداً حول العالم. ويبلغ إجمالي الأصول التي تدار وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية نحو 250 مليار دولار، وترتفع إلى نحو 500 مليار إذا أضيف إليها النوافذ الإسلامية في المؤسسات والمصارف التقليدية. وتوقع أن يرتفع هذا الرقم إلى نحو تريليون دولار في العام 2013.

وأضاف **العمر** أن ما تشهده الصيرفة الإسلامية من نمو يعود إلى الطلب المتزايد على الخدمات المالية الإسلامية خارج دول مجلس التعاون الخليجي، وإلى التطور التشريعي وزيادة وعي المستثمرين حول أهمية الأدوات والمنتجات المالية الإسلامية.

واعتبر رئيس دائرة الشرق الأوسط في معهد التمويل الدولي **هوارد هايدي** أن معدلات النمو في المنطقة مرتفعة، تصل إلى نحو 5,6 في المئة، نتيجة الارتفاع القياسي في أسعار النفط ومعدلات التضخم المتدنية. واستعرض عضو مجلس إدارة معهد التمويل الدولي ونائب الرئيس والعضو المنتدب للبنك العربي الإفريقي **حسن عبد الله**، برنامج الإصلاح الاقتصادي في مصر، الذي أدى إلى تحسين المناخ الاستثماري وتنمية الصناعة، كما وضع برنامجاً لإصلاح القطاع المالي.

"سما دبي" تعرض مشاريعها في "سيتي سكيب"



فرحان فريدوني

كشفت "سما دبي"، ذراع الاستثمار والتطوير العقاري الدولي لـ"دبي القابضة" ولأول مرة عن تفاصيل عدد من مشاريعها في معرض "سيتي سكيب دبي"، الذي اقيم خلال الفترة من 4 الى 6 ديسمبر الحالي في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض.

وفي مقدم المشاريع التي عرضت كان مشروع "دبي تاورز- الدوحة" البالغة تكلفته 550 مليون دولار، ومشروع "أمواج" الذي تنفّذه الشركة في المغرب بتكلفة تبلغ 2 مليار دولار، إلى جانب "سلام منتجع وسبا - بيتي" في سلطنة عمان الذي تبلغ تكلفته 1,09 مليار دولار.

كما كشفت الشركة عن تفاصيل مشروع "الخيران" الذي تبلغ تكلفته 17,7 مليار دولار، والذي يتم تطويره وفقاً لأرقى المعايير البيئية في العالم. وعرضت لأول مجموعة من الوحدات السكنية في مشروع الواجهة البحرية "الخيران"، وتتمتع كل وحدة من الوحدات السكنية الواقعة في قلب إمارة دبي بكل وسائل الراحة والرفاهية، وتتميز بتصاميمها الفريدة المحاطة بجداول المياه والمساحات الخضراء.

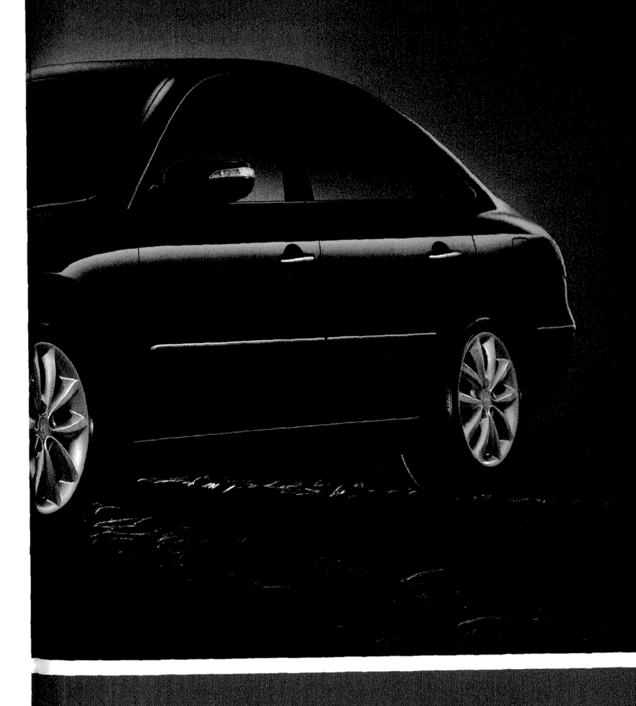
تقع هذه الوحدات في مبانٍ مميزة من القسم الجنوبي للمشروع الذي يجمع بين الوحدات السكنية الراقية ومحلات التسوّق رفيعة المستوى.

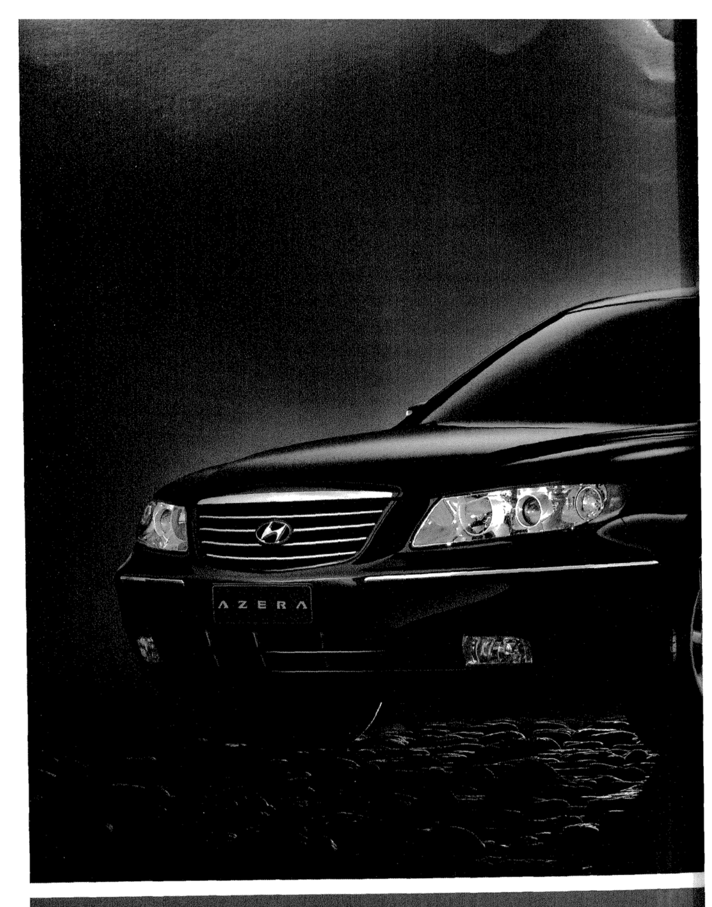
يقع مشروع "دبي تاورز- دبي"، الذي تمّ الكشف عن تفاصيله للمرة الأولى في المعرض في وسط منطقة الأعمال المركزية في مشروع "الخيران"، ويضم أربعة أبراج عصرية مخصصة للأغراض السكنية والتجارية والضيافة، بارتفاعات تتراوح ما بين 57 و94 طابقاً، ويتوقع إنجاز المشروع في نهاية العام 2010.

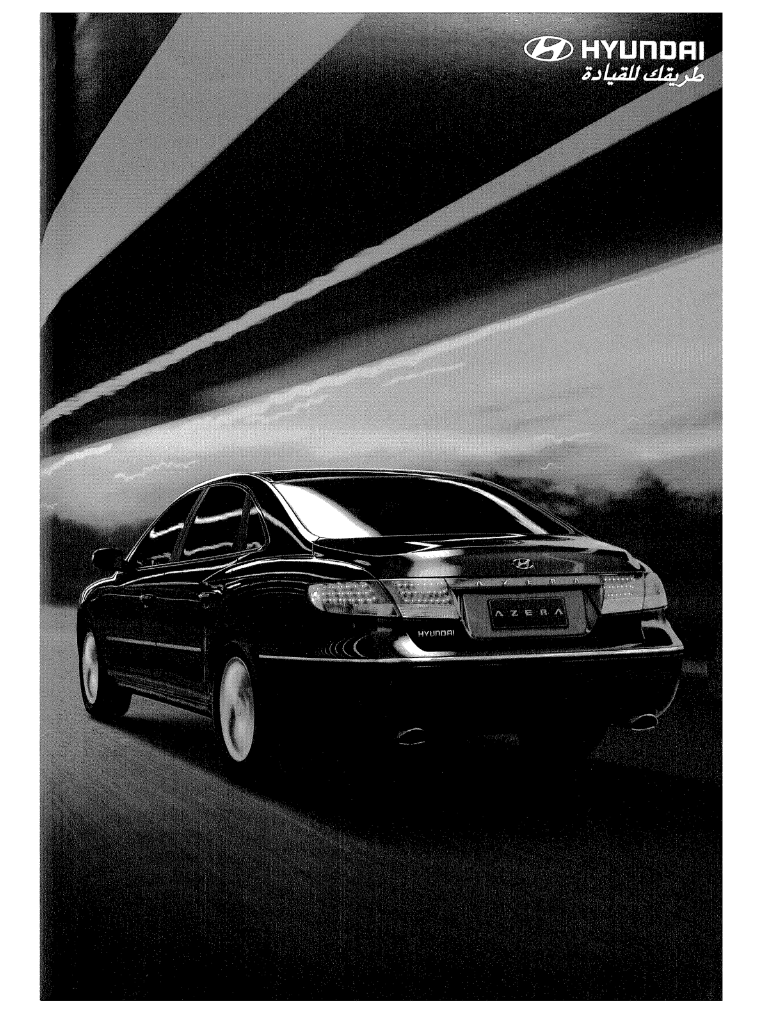
ويقول الرئيس التنفيذي لشركة "سما دبي" **فرحان فريدوني**: "إن المشاركة في معارض عالمية هو جزء من ستراتيجية "سما دبي". و"سيتي سكيب دبي" يعدّ من أهم هذه المعارض العالمية التي تحرص "سما دبي" على التواجد فيها. ونتطلع من خلال مشاركتنا في هذا المعرض إلى تبادل الخبرات في مجال التطوير العقاري مع الخبراء والمختصين الإقليميين والعالميين المتواجدين في المعرض".



AZERA




AZERA


HYUNDAI
طريقك للقيادة
AZERA
HYUNDAI
AZERA

سوق للسلع الستراتيجية في الرياض


د. إبراهيم العساف

تتجه السعودية نحو تأسيس سوق للمتاجرة بالسلع الستراتيجية كالنفط والمعادن والمنتجات الزراعية، حيث تمّ توقيع مذكرة تفاهم بين المؤسسة العامة للتقاعد ومصرف الإنماء (قيد التأسيس) لدراسة إنشاء السوق، التي سيكون مقرها الرئيسي "مركز الملك عبدالله المالي" المزمع إنشاؤه في العاصمة الرياض.

واعتبر وزير المالية د. **إبراهيم العساف** أن "إنشاء سوق للسلع الستراتيجية يُشكّل دعامة مهمة للاقتصاد الوطني بشكل عام وللمعاملات المالية المتوائمة مع الشريعة الإسلامية بشكل خاص، إذ تهدف إلى تسهيل عمليات تبادل السلع وزيادة الصادرات، إضافةً إلى رفع كفاءة وفعالية التمويل المتوافق مع الضوابط الشرعية، وتوفير عدد كبير من فرص العمل". مُؤكداً أن "الدراسات الأولية التي قام بها مصرف الإنماء والمؤسسة العامة للتقاعد أظهرت الأهمية الكبيرة لإنشاء مثل هذه السوق في المملكة".

"سامبا" تُطلِق أول صندوق استثمار عقاري مُتوافِق مع الشريعة الإسلامية

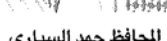

عيسى العيسى

صرَّح عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة سامبا المالية **عيسى بن محمد العيسى**، أن المجموعة بصدد طرح صندوق استثماري عقاري جديد مُتوافِق مع أحكام هيئة الرقابة الشرعية، كأول صندوق من نوعه في المملكة العربية السعودية تحت مظلة لائحة صناديق الاستثمار العقاري الصادرة مؤخراً عن هيئة السوق المالية.

ويتمتع صندوق "سامبا" بميزة التقييم ربع السنوي، ما يتيح للمستثمرين إجراء العمليات المتعلقة بالصندوق من اشتراك أو استرداد أو نحوه خلال فترة الاستثمار، وفقاً لجدول زمني محدد.

وأوضح **العيسى** أن تقديم هذا المُنتج، كصندوق استثماري يتركز نشاطه في العقارات، هو فكرة رائدة تتوفّر لها كافة سُبُل النجاح، إذ تشمل أنشطته شراء وتطوير الأراضي السكنية والتجارية والصناعية بغرض بيعها أو تأجيرها، والدخول في تمويل المشاريع العقارية السكنية والتجارية والصناعية وبيعها بالتقسيط وغيرها من الآليات التمويلية الأخرى في القطاع العقاري، بالإضافة إلى الاستثمار في أسهم الشركات العقارية.

السياري: تسييل محافظ الأسهم محدود



المحافظ حمد السياري

في ظل الحديث عن تسييل المصارف المحلية لعدد من محافظها في سوق الأسهم السعودية بفعل الانخفاض الذي تشهده السوق، أفصح محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **حمد بن سعود السياري** أن "تسييل المحافظ الاستثمارية في سوق الأسهم السعودية كان محدوداً، ولم يطل سوى سبع محافظ لا تتجاوز قيمتها 1 في المئة (59 مليون ريال) من إجمالي موجودات جميع المحافظ البالغة 34 مليار ريال"، مُشيراً إلى أن "عدد العملاء المُقترضين من المصارف بضمان محافظهم لا يتجاوز 2488 عميلاً". كما لفت **السياري** إلى أن "معدل أسعار الأسهم مقابل الأرباح منخفض في الكثير من الشركات المساهمة، ويوفّر فرصاً جيدة للاستثمار".

من جهة ثانية، أوضح محافظ "ساما" أن العمل جارٍ على إنهاء إجراءات تأسيس "مصرف الإنماء"، الذي وجّه بإنشائه الملك **عبدالله بن عبدالعزيز** برأس مال قدره 15 مليار ريال يساهم فيه المواطنون بنسبة 70 في المئة بهدف تعميم الفائدة على كافة شرائح المجتمع. مُتوقّعاً أن يتم طرح جزء من أسهم المصرف للاكتتاب العام في الربع الأول من العام 2007، ومُبيّناً أن "تأخُّر انتهاء إجراءات التأسيس يعود إلى ندرة الكوادر المؤهلة في القطاع المصرفي، لاسيما في ظل التنافس بين البنوك على استقطاب الكفاءات، حيث بلغت نسبة زيادة التوظيف في القطاع المصرفي السعودي 25 في المئة".

"لبنان والمهجر" يحصد جوائز المصارف اللبنانية


سعد الأزهري

حصد بنك لبنان والمهجر جميع الجوائز العالمية التي أعطيت للمصارف اللبنانية عن العام 2006، وذلك بعد نيله جائزة أفضل مصرف في لبنان من المؤسسة العالمية The Banker.

وكان البنك نال في وقت سابق جائزة أفضل مصرف في لبنان من The banker وEuromoney وGlobal Finance، وجائزة أفضل مصرف استثمار في لبنان من Euromoney، بالإضافة إلى استمراره بالانفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية بين المصارف اللبنانية من Capital Intelligence المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

وقد تسلّم نائب رئيس مجلس الإدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر **سعد الأزهري** الجائزة من The banker خلال حفل عشاء أقامته المؤسسة العالمية في لندن.


لمسة ندية
du
www.du.ae

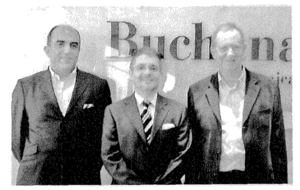
الشركة العربية للاستثمار تقيّم أداء 40 مشروعاً في 13 دولة

ناقش مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمار، في اجتماع عقده في القاهرة برئاسة د.**محمد بن سليمان الجاسر**، نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي وبحضور ممثلي الدول الأعضاء، تقارير أداء مشاريع الشركة وعددها 40 مشروعاً موزّعة في 13 دولة عربية على قطاعات الصناعة والزراعة والخدمات. ويبلغ إجمالي مساهمات الشركة في تلك المشاريع نحو 297 مليون دولار.

كما استعرض المجلس نتائج النشاط المصرفي الذي تزاوله الشركة من خلال فرعها في مملكة البحرين بهدف استثمار فوائض الشركة المالية واستقطاب الودائع من المؤسسات المالية في المنطقة وإعادة توظيفها خدمة للاقتصاد العربي ولتعزيز قدرة الشركة على المساهمة في المشاريع. واطّلع المجلس على النتائج المالية لنشاط الشركة والتي أظهرت تحقيق أرباح تشغيلية من نشاطاتها المختلفة بلغت نحو 55 مليون دولار نهاية سبتمبر 2006. وتشير النتائج إلى ارتفاع حقوق المساهمين في الشركة إلى 705 ملايين دولار مقارنة بنحو 621 مليوناً، وارتفاع أصول الشركة إلى نحو 3,2 مليارات مقارنة بنحو 2,8 مليار، وذلك للفترة نفسها من العام الماضي.


د.محمد بن سليمان الجاسر

شركتا "بيوكنن" و"جي دبليو تي" تؤسسان "بيوكنن الشرق الأوسط"



أمجد شاكر، متوسطاً من اليمين تيم آندرسون المدير العام لمكتب الشركة الرئيسي في لندن، وروي حداد

أعلنت شركتا "بيوكنن للعلاقات"، المتخصصة في الإعلام المالي، و"جي دبليو تي" للعلاقات العامة، وكلتاهما تندرجان ضمن مجموعة "دبليو بي بي"، عن تحالفهما لإنشاء شركة جديدة متخصصة باسم "بيوكنن الشرق الأوسط"، التي سوف تركّز نشاطها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتأسيس الشركة الجديدة جاء وليد أفكار رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة "جي دبليو تي" الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **روي حداد**، التي جاءت بعد ملاحظات طرحها الرئيس التنفيذي لشركة جي دبليو تي في السعودية **نجيب بدرالدين** تؤكّد الحاجة الملّحة لوجود شركة متخصصة في الإعلام المالي مرتبطة بشكلٍ مباشر مع شركة دعاية وإعلان.

وعيّنت الشركة الجديدة **أمجد شاكر** رئيساً تنفيذياً للشرق الأوسط وشمال أفريقيا الذي قال أنه على الرغم من أن خدمات العلاقات العامة كانت متاحة في أشكال مختلفة، إلا أن الدراية الكافية في هذا المجال والحاجة الملحة لخبرات محلية تركتا شعوراً بالفراغ لدى العملاء. لذا سيقدّم فريق "بيوكنن الشرق الأوسط" حلولاً تتلاءم واحتياجات كافة العملاء.

شراكة ستراتيجية بين ASATSU-DK اليابانية وAGA للإعلان والتسويق

كشفت شركتا ASATSU-DK، ثالث أكبر الشركات اليابانية والتاسعة على الصعيد العالمي، وAGA للإعلان والتسويق، النقاب عن شراكة العمل الوثيقة التي سترتقي بهما إلى مصاف كبرى الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

فعلى صعيد قطاع الإعلانات الياباني، كانت ADK ولا تزال لاعباً أساسياً يبحث عن اقتناص أفضل الفرص في الأسواق الإقليمية والعالمية للارتقاء واحتلال مركز الريادة. وقد تجلّت هذه الفرصة الفريدة لتعزيز وجودها في السوق الشرق أوسطية والأفريقية، في إطلاق الشراكة المثالية مع شركة AGA التي تنتشر مكاتبها في كل أنحاء المنطقة.

ويؤكد مدير شبكة ADK الإقليمية **أوسامو إيشيكاوا** أن "شركة AGA تملك كل مواصفات ومؤهلات الشريك المثالي والقوي في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.


من اليمين: ماساتو هوري، روجيه صهيون، أوسامو إيشيكاوا، و كازوكي شيوبارا

وبموجب الاتفاق بين الشركتين، تعنى شركة AGA بنقل كافة التصورات والرؤى الستراتيجية لصالح عملاء ADK العالميين حول سوق الإعلانات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وبالتالي تمكينهم من الوصول إلى المستهلك وإدراك ميوله واحتياجاته.

ويشهد العام 2007 توسيع آفاق التعاون والعمل في ADK AGA عبر تأسيس شبكات ومكاتب جديدة في شمال أفريقيا والأسواق الرئيسية الحيوية في الشرق الأوسط.

مصارف السلام
توسّع انتشارها الإقليمي

تستكمل مجموعة مصارف السلام الإسلامية برئاسة **محمد علي العبار**، ستراتيجية التوسّع الاقليمي، حيث حصلت مؤخراً على ترخيص لتأسيس مصرف في الجزائر برأس مال مدفوع يبلغ 100 مليون دولار ليكون بذلك أول مصرف إسلامي في الجزائر. ولدى المجموعة توجّه لافتتاح مصرف رابع قريباً لم يتمّ الإفصاح عن مكانه بعد.

ويبدو أنّ ستراتيجية التوسّع التي تعتمدها مجموعة مصارف السلام تسير بخُطى سريعة، فبعد افتتاح أولى مصاريفها في السودان برأس مال مدفوع يبلغ 100 مليون دولار في شهر مايو من العام 2005، تمّ في شهر أبريل من العام الحالي تأسيس مصرف السلام–البحرين– برأس مال يبلغ 317 مليون دولار أميركي، في ظلّ توجّه لجعل مملكة البحرين مقرّاً إقليمياً للمجموعة حيث يتوقّع أن ينتقل السلام–البحرين– من مقرّه المؤقّت إلى مركزه الرئيسي الذي يجري العمل على الانتهاء من تجهيزه.

محمد علي العبار

وتقتضي الإشارة إلى أنّ مصرفَي السلام في السودان كما في البحرين تمّ طرحهما للإكتتاب العام خلال فترة التأسيس وبنسبة 25 و35 في المئة من رأس المال على التوالي. ولم يتمّ الاعلان حتى الآن عما إذا كان سيتمّ طرح جزء من رأس مال بنك الجزائر للاكتتاب العام.

تحالف إماراتي كويتي مغربي: مرفأ لتخزين النفط في طنجة

حسين سلطان

وقع تحالف ضم "هورايزون للتخزين" التابعة لشركة بترول الإمارات الوطنية "اينوك"، و"المجموعة البترولية المستقلة" الكويتية، و"الشركة المغربية لتوزيع الوقود" "أفريقيا" عقد امتياز مدته 25 عاماً لبناء وامتلاك وتشغيل مرفأ دولي لتخزين النفط في ميناء طنجة الجديد في المملكة المغربية.

ويهدف المشروع الجديد في ميناء طنجة، الذي تبلغ قيمته 1,6 مليار دولار، إلى جعل المرفأ مركزاً دولياً منافساً يقدّم خدماته إلى أوروبا والأميركيتين وشمال وجنوب أفريقيا. ومن المتوقع أن يخدم الميناء بحكم موقعه أكثر من 300 مليون عميل عبر المناطق الحرة الصناعية والتجارية.

وقال المدير التنفيذي لمجموعة "اينوك" وعضو مجلس الإدارة **حسين سلطان** إن فوز التحالف بهذا العقد يأتي تتويجاً لسجل "هورايزون" الحافل في مجال الاستثمار في مرافئ تخزين البترول وإدارتها في المناطق القريبة من الممرات البحرية التي تشهد حركة كثيفة وتتطلب وجود عمليات لوجيستية كبيرة الحجم. وطنجة توفّر لـ"هورايزون" مثل هذه الفرصة، فضلاً عن كونها تنطوي على فرص للنمو على مدى سنوات كثيرة مقبلة.

وستشمل المرحلة الأولى، التي تزيد تكلفتها على 66 مليون دولار، بناء منشآت تخزين بطاقة استيعابية تتجاوز 300 ألف متر مكعب من النفط، سيتم تخصيص 60 في المئة منها لعمليات التموين بالوقود، و40 في المئة لاستيراد منتجات البترول النظيفة لسد حاجة السوق المحلية.

من جانبه، قال رئيس مجلس إدارة المجموعة البترولية المستقلة **خلف الخلف**، إن المشروع الجديد يقع عند تقاطع ممرين بحريين رئيسيين، وهو على مسافة 15 كيلومتراً فقط من منطقة الاتحاد الأوروبي، وستتيح هذه المزايا فرصة بالغة الأهمية لتوسعة نطاق أنشطة تجارة البترول. وسيفتح للمجموعة أفقاً تسويقية جديدة في منطقة غرب أفريقيا، فضلاً عن دخول سوق خدمات التخزين في منطقة مضيق جبل طارق.

"المدن الملكية" في معرض "عقار واستثمار 2006" في الأردن

عرضت شركة بيان للاستثمار مشروعها "المدن الملكية" في معرض "عقار واستثمار 2006" الذي أقيم مؤخراً في الأردن. وقالت أنها نجحت في تقديم مكونات المشروع الذي تبلغ تكلفته 1,3 مليار دولار، ويتألف من ثلاثة عناصر رئيسية: "بوابة الأردن"، "القرية الملكية"، و"المنتجع الصحي الملكي".

ومشروع "المدن الملكية" هو من المشاريع الريادية التي يتبناها بيت التمويل الخليجي والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار، من خلال شركة بيان القابضة.

وقال المدير التنفيذي في دائرة الاستثمار العقاري في بيت التمويل الخليجي مراد رمضان "إن من أهم الأهداف من دخول السوق الأردنية هو الاستثمار في تطوير القطاع العقاري والبنية التحتية من خلال مشاريع بارزة من حيث الجودة والرؤية، والإسهام في تعزيز التنوع الاقتصادي في الأردن ودعم جهود الحكومة في تحويل المملكة وجهة سياحية واستثمارية.




BMW 7 Series


BMW
القمة في
متعة القيادة

تمنحها المنظمة الدولية للغاز الطبيعي للسيارات:
سامح فهمي يحصل على جائزة الريادة والتميز

منحت المنظمة الدولية للغاز الطبيعي للسيارات ممثلة برئيسها **خوان كارلوس** جائزة الريادة والتميز للعام 2006 إلى وزير البترول المصري **سامح فهمي**، وذلك كأول شخصية في الشرق الأوسط وأفريقيا تحصل على هذه الجائزة من المنظمة التي تضم في عضويتها 62 دولة تستخدم الغاز الطبيعي كوقود للسيارات.

وأشار **كارلوس** إلى أن مصر تتمتع بمكانة متميزة في الخريطة العالمية للغاز الطبيعي كوقود للسيارات، خصوصاً خلال السنوات الأخيرة، حيث حققت طفرة كبيرة في هذا المجال نتيجة للجهود والمبادرات الجديدة التي نفّذها الوزير **فهمي**.

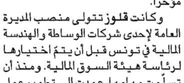
واعتبر الوزير **فهمي** أن هذه الجائزة هي تقدير لمصر ودورها الرائد في مجال استخدام الغاز الطبيعي في السيارات والذي شهد طفرة كبيرة خلال السنوات الماضية، حيث تضاعف عدد المحطات بمعدل 3 مرات من 34 محطة العام 1999 إلى 108 محطات في نهاية أكتوبر الماضي. كما تضاعف عدد السيارات المحولة إلى الغاز 4 مرات من 18 ألف سيارة إلى 73 ألف سيارة. وأكّد وزير البترول أن الخطة الجديدة لقطاع البترول تستهدف زيادة عدد السيارات المحوّلة للعمل بالغاز إلى أكثر من 100 ألف سيارة في غضون السنوات الأربع المقبلة من خلال مبادرات وإجراءات جديدة لتشجيع المواطنين لاستخدام الغاز الطبيعي كوقود للسيارات نظراً لمزاياه الاقتصادية والبيئية.


سامح فهمي

عبد الله المعلمي رئيساً
لمجلس إدارة "إتش بي جي" القابضة

أعلنت مجموعة "إتش بي جي" القابضة عن تعيين **عبد الله المعلمي** مديراً غير تنفيذي ورئيساً لمجلس الإدارة.

وتركّز مجموعة "إتش بي جي" القابضة جهودها الآن على النمو من خلال حالات التملك الستراتيجية في شتى أنحاء منطقة الشرق الأوسط وجنوب آسيا، وستكون هذه النشاطات بشكل أساسي في مجالات المنتجات الاستهلاكية والدعم اللوجيستي وقطاع التجزئة الذي يعتبر أحد أهم مواطن القوة الجوهرية للشركة.


عبد الله المعلمي

ويمتلك **المعلمي** سجلاً حافلاً بالإنجازات بعد أن تقلّد العديد من المناصب في القطاعين العام والخاص. فقد سبق له أن شغل منصب أمين محافظة جدّه حتى العام 2005، كما شغل في فترات سابقة منصب نائب الرئيس والرئيس لغرفتي التجارة لكل من الرياض وجدّه على التوالي. وكان نائباً للرئيس في شركة العليان للتمويل، وعضواً في مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية وعضواً في مجلس إدارة المؤسسة العامة للصناعات العسكرية.

ويشغل **المعلمي** في الوقت الراهن منصب رئيس دار المعلمي للاستشارات، وهو عضو الهيئة الاستشارية للمجلس الأعلى لمجلس التعاون الخليجي، وعضو مجلس الإدارة للبنك التجاري الوطني وشركة اللجين ومؤسسة عسير للصحافة، وهو أيضاً مستشار مجموعة العليان والعضو المنتدب لشركة تعبئة كوكا كولا في السعودية.

زينب قلوز لرئاسة "المؤسسة الفرنكوفونية للتسوية المالية"
سوق بديلة في البورصة التونسية

انتخبت رئيسة هيئة السوق المالية في تونس **زينب قلوز** لرئاسة "المؤسسة الفرنكوفونية للتسوية المالية (IFREFI)"، وذلك خلال الاجتماع السنوي لقادة هذه المؤسسة المنعقد في بوخارست (رومانيا) مؤخراً.

وكانت **قلوز** تتولى منصب المديرة العامة لإحدى شركات الوساطة والهندسة المالية في تونس قبل أن يتمّ اختيارها لرئاسة هيئة السوق المالية. ومنذ أن تسلّمت مهامها، عمدت إلى تطوير عمل الهيئة، لتتحوّل من سلطة إشراف ورقابة إلى جهة تعمل على تطوير السوق وتحديثها، والتعريف بها في الداخل وفي الخارج، وتشجيع المستثمرين المحليين والأجانب على الاستثمار في بورصة تونس.


زينب قلوز

ومن أهم المشاريع التي أطلقتها هيئة السوق مؤخراً، هي السوق البديلة التي أعلنت عنها **قلوز** منتصف نوفمبر الماضي، حيث قالت أنّ "السوق البديلة" لبورصة الأسهم الحالية ستدخل مرحلة النشاط في شهر يوليو من العام المقبل.

وتقول **قلوز**: "هناك 5 شركات أنجزت عملية التقييم ليتمّ إدراجها في السوق البديلة، فيما تجري عملية تقييم 19 شركة، وأبدت 30 شركة أخرى رغبتها في الدخول إلى هذه السوق التي تتكفل الدولة بنسبة 70 في المئة من كلفة أي شركة شرط أن لا يتجاوز المبلغ 30 ألف دينار، مع العلم أنّ السوق البديلة قابلة للنمو والتطوّر بسرعة، خصوصاً أنها موجّهة للشركات التي أنهت برنامج التأهيل، والتي وصل عددها إلى نحو ألفي شركة، فيما بلغ عدد الشركات التي بدأت بتنفيذ البرنامج منذ انطلاقته العام 1996 نحو 3400 شركة صناعية".

وقالت **زينب قلوز** في لقاء عقد في الغرفة التجارية التونسية الفرنسية، أمام حشد من رجال الأعمال التونسيين، أنّ القانون التونسي أوجد حلاً لأصحاب المؤسسات الذين يرفضون المشاركة في مُلكية شركاتهم، وبالتالي لا يستطيعون التوجّه إلى السوق المالية. ويتمثل الحلّ بتكوين مجلس مراقبة للمؤسسة يضمّ المالكين والإداريين.



خلال المؤتمر الصحفي، من اليسار: فوزي فرح، رامي النمر (رئيس ومدير عام "فرست ناشيونال بنك")، سامي فرحات (مدير عام بنك الاستثمار الإماراتي) وأمجد دويك (بنك الاستثمار الإماراتي)

على الرغم من التشنّج السياسي

مجموعة CFH الاستثمارية: 3 عمليات في لبنان

على الرغم من التشنّج السياسي والسجالات غير المثمرة، فإنّ لبنان ما زال يتمتّع بثقة المستثمر الأجنبي عموماً والخليجي خصوصاً.

هذا ما يؤكّده الرئيس التنفيذي لمجموعة CFH (كوربوريت فاينانس هاوس) الاستثمارية فوزي فرح انطلاقاً من تجربة الشركة ونشاطها على مدى الأشهر القليلة الماضية.

ففي 10 نوفمبر الماضي لعبت مجموعة CFH دوراً أساسياً في تحقيق شراكة بين "فرست ناشونال بنك" (FNB) اللبناني وبين بنك الاستثمار (Invest bank) الإماراتي، بحيث تملّك هذا الأخير 20 في المئة من ملكية البنك اللبناني ومن خلال عملية زيادة لرأس المال.

وتأتي هذه الشراكة في وقت يشهد فيه "فرست ناشونال بنك" خطوات توسّعية سواء في لبنان أم في سورية، عبر تحالفه مع مجموعات عربية أخرى في تأسيس بنك سورية والخليج، إضافة إلى نشاطات أخرى في مجال الصيرفة الاستثمارية وتمويل الشركات. ونتيجة لذلك، ارتفع حجم ميزانية "فرست ناشونال بنك" من 285 مليون دولار العام 2000 إلى 1,3 مليار في سبتمبر 2006، كما زاد مجموع الودائع من 222 مليون دولار إلى 907 ملايين خلال الفترة نفسها.

أما بالنسبة إلى الأموال الخاصة فوصلت إلى 90 مليون دولار بعد زيادة 22 مليوناً، كان للبنك الإماراتي حصة أساسية فيها.

أما بالنسبة إلى "إنفست بنك" فقد حقق نمواً كبيراً خلال العام 2005 مقارنة بالعام 2004. وفي هذه الفترة زادت الموجودات 57,8 في المئة، والإيداعات 52,3 في المئة، وحقوق المساهمين 53,2 في المئة لتصل الى 409,3 ملايين دولار. أما الأرباح الصافية فزادت بنسبة 108,3 في المئة لتبلغ 88,8 مليون دولار مشكّلة عائداً على الموجودات قدره 32 في المئة وعلى حقوق المساهمين 36 في المئة.

ويبدو أنّ هذه الشراكة بين مصرف لبناني وآخر إماراتي، مفتوحة على خطوات تحالفية أوسع مدى لا سيما وأنّ المصرفين لديهما إمكانات للتوسّع المدروس المرتكز على الربحية والفعالية أكثر من ارتكازه على الحجم.

عقد شراكة بين مصرف لبناني وآخر إماراتي

وخلال المؤتمر الصحفي الذي تمّ خلاله الإعلان عن هذه الشراكة قال الرئيس التنفيذي لمجموعة CFH الاستثمارية **فوزي فرح**: "على الرغم من التشنّج السياسي في لبنان والسجالات غير المثمرة بل والضارة جداً في بعض الأحيان، فإننا على يقين بأنّ الإدارة الحكيمة للسياسة المالية والاقتصادية في لبنان، والدور الفعّال والمتين للسياسة النقدية التي يعتمدها البنك المركزي، ما زالت كلها توحي بالثقة العالية للمستثمر وخصوصاً الخليجي. وأنا على قناعة تامة أنه على الرغم من الوضع السياسي الحالي، ما زال أمام الشركات فرص سانحة لجذب الاستثمارات وبشكل خاص إلى قطاع الخدمات المالية والسياحية والتجارية".

مؤشرات ثقة

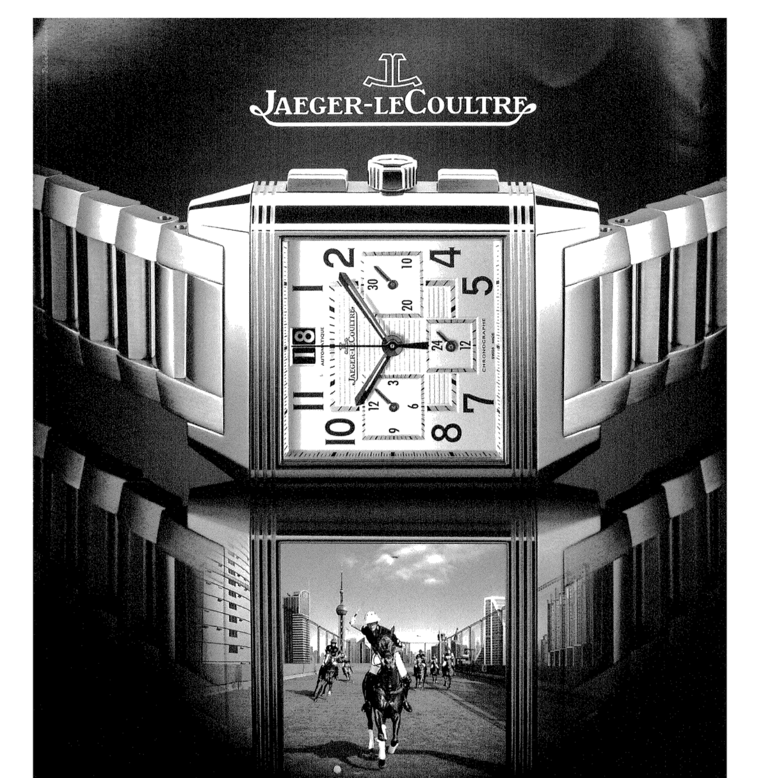
و لا شك في أنّ عقد هذه الشراكة وفي هذا الوقت بالذات، يشكّل شهادة للبنان ورهاناً على مستقبله، كما يستحق تنويهاً لمجموعة CFH، التي تلعب دوراً حيوياً في عملية تشجيع الاستثمار في لبنان، وهذا العمل ليس الأول لـ CFH في هذا المجال.

فقد سبق لمجموعة CFH أن أنجزت في وقت سابق من هذا العام، وفي ظل ظروف سياسية غير ملائمة عملية رسملة قيمتها 20 مليون دولار لصالح مجموعة تجارية لبنانية فيها مساهمون سعوديون ولديها نشاط محلي وعربي.

كذلك أقدمت مجموعة CFH، وبعد اندلاع حرب يوليو، على توقيع عقد مقاولة (عبد الرحمن حورية) لتنفيذ مشروع سكني "كابيتال بلازا" في منطقة سوليدير، وهو مشروع بدأت الاستجابة لتسويقه وتمّ بيع أقسام منه. وهذا المشروع هو الثاني للمجموعة في منطقة سوليدير بعد أن أنجزت المشروع الأول وهو مبنى سكني تحت اسم "أفينيو بلازا".

إضافة إلى ذلك، فإنّ مجموعة CFH لها نشاط في السعودية حيث ستفتتح مكتباً، إضافة إلى دبي والأردن وقطر ومصر.

وتنشط CFH، التي اشترت موجودات شركة كابيتال تراست في الشرق الأوسط في مجال تمويل الشركات، وفي توفير الاستشارات المالية كعمليات الدمج والاستحواذ وإعادة الهيكلة، إضافة إلى نشاطها الاستثماري وعن طريق الصناديق في شركات غير مدرجة في البورصات. ■


JAEGER-LECOULTRE

وفد برئاسة العيار يجول على دول المنطقة

"كيبكو" تؤسس شركة شمال أفريقيا القابضة

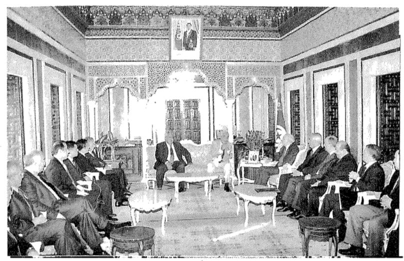
أعلنت شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو) عن تأسيس شركة للاستثمار في بلدان شمال أفريقيا برأس مال 50 مليون دينار كويتي (173 مليون دولار)، وهي شركة شمال أفريقيا القابضة، التي تقوم بالاستثمار في الفرص المتاحة في المنطقة وخصوصاً في تونس والجزائر والمغرب وليبيا ومصر.

وخلال زيارة قام بها مؤخراً إلى تونس، صرح الرئيس التنفيذي لمجموعة كيبكو **فيصل العيار** أن الشركة الجديدة تسعى إلى استغلال فرص الاستثمار في شمال أفريقيا، وهي قررت اتخاذ تونس قاعدة لتطوير أنشطتها في المنطقة مستفيدة من تواجد المجموعة الأم في تونس وفي الجزائر.

وقالت مصادر "كيبكو" أن شركة شمال أفريقيا القابضة ستنوع استثماراتها في قطاعات مختلفة مثل الأسهم في الشركات الخاصة والشركات الجديدة والأسهم المدرجة، والحصول على حصص في شركات تعمل في جميع القطاعات، وعلى حق التمثيل في مجالس إدارتها.

تتوزع المساهمات في الشركة على النحو الآتي: شركة شمال أفريقيا العقارية الأولى 34 في المئة، مجموعة بنك الخليج المتحد 24 في المئة، شركة النورس للاستثمارات المالية 10 في المئة، شركة الوفرة العالمية للاستثمار 10 في المئة، بنك برقان 6 في المئة، ويتوزع النسبة الباقية مساهمون آخرون. أما مجلس الإدارة فهو برئاسة عبد الله يعقوب بشارة، ويضم: **عبد الكريم الكباريتي** نائباً للرئيس، **مسعود حيات**، **لخضر موسى**، **حمد الحساوي**، **عبد الله الحمر**، **ميثم حيدر** و**مبارك مطر الحميري** أعضاء. وعيّن **عماد أنور الصالح** رئيساً تنفيذياً للشركة.

وكان **فيصل العيار** قام بجولة في كل من ليبيا وتونس والجزائر منتصف نوفمبر الماضي، على رأس وفد ضم رئيس وأعضاء شركة شمال أفريقيا القابضة، والرئيس التنفيذي، إضافة إلى عدد من قادة الشركات التابعة لمجموعة كيبكو وهم: الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين **خالد الحسن**، الرئيس التنفيذي للشركة



الوزير الأول محمد الغنوشي مجتمعاً بوفد كيبكو برئاسة فيصل العيار

الوطنية للاتصالات **أحمد حليم**، رئيس الشؤون المالية في الوطنية **ربيع سكرية**، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج المتحد **وليم خوري**، نائب الرئيس لبنك تونس العالمي **محمد الفقيه**، مدير عام بنك الجزائر والخليج **محمد لوهاب**، نائب المدير العام لشركة كامكو لإدارة الأصول **أنتوني كبريانو**، ورئيس شركة الخليج المتحد للإدارة في بوسطن الولايات المتحدة **سامر خانشيت**.

وأجرى **العيار**، يرافقه الوفد، اتصالات ولقاءات عدة في دول المنطقة أهمها في تونس حيث التقى كلاً من الوزير الأول **محمد الغنوشي**، وزير التنمية الاقتصادية **النوري الجويني** ومحافظ البنك المركزي **توفيق بكار**.

ونوه المحافظ **بكار** بالتعاون القائم مع المجموعة الكويتية التي تعتبر شريكاً متميزاً لتونس، لاسيما أن استثماراتها تدخل في سياق توجهات البرنامج الرئاسي لتونس الغد والتي تهدف إلى استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية لاسيما العربية منها بفضل توفر مناخ ملائم للاستثمار الأجنبي المباشر.

من جهته، أعرب **العيار** عن اهتمام كيبكو بالتعاون مع تونس كبلد تتوفر فيه فرص متنوعة للاستثمار ويتمتع بمناخ استثماري جيد.

والمعروف أن كيبكو دخلت إلى تونس قبل بضع سنوات عبر شراء حصة كبيرة في بنك تونس العالمي، ثم تطور نشاطها من خلال دخولها مساهماً أساسياً في شركة تونيزيانا للاتصالات بشراكة مع أوراسكوم المصرية، وتوسعت الاستثمارات لتشمل قطاعات مختلفة. واتخذت المجموعة تونس قاعدة انطلاق للتوسع في منطقة شمال أفريقيا، فأسست في الجزائر بنك الجزائر والخليج، وحصلت على رخصة لتصبح المشغل الثالث لشبكة الهاتف الخلوي في الجزائر تحت اسم "نجمة".

ماك يونايتد غولف

اتفقت كيبكو مع شركة ماك للوساطة والهندسة المالية العاملة في السوق التونسية، على تأسيس شركة ماك يونايتد غولف لإدارة الأصول المالية وصناديق الاستثمار والتمويل المشترك.

وتم اختيار مسعود حيات لرئاسة هذه الشركة التي سيكون مقرها في تونس وتنضم إلى مجموعة كيبكو المنتشرة عربياً وعالمياً.


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your own tradition.
لقد تطور تصميم ساعة باتيك فيليب الاسطوري،
الذي تم ابتداعه عام 1970 والمستمد وحيه من
شكل نافذة السفينة، فأتت بعلبة جديدة كبيرة الحجم
تضم في باطنها آلة زمنية ذاتية الملء، واحتياطياً سخياً
من الطاقة، تزهو بوجه يعرض التاريخ
وأطوار القمر. الأيقونة الملهمة "نوتيلوس"
خُلقت من جديد! (موديل 5712/1A).
أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى
الأجيال القادمة.. الى أقرب الأحباء.. الأقارب.

"ميدغلف":
استحقاق الاكتتاب العام

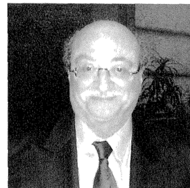
تدخل شركة "ميدغلف" للتأمين منعطفاً جديداً في مسيرتها السعودية بطرحها 25 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام خلال الربع الأول من العام المقبل، حيث تمّ تعيين البنك السعودي للاستثمار، المالك لحصة 19 المئة من رأس مال "ميدغلف" البالغ 800 مليون ريال، مديراً للاكتتاب، وشركة BMG مستشاراً مالياً. كما تمّ تحديد القيمة الإسمية للسهم الواحد بعشرة ريالات من دون علاوة إصدار.

قرار "ميدغلف" يأتي في أعقاب حصولها على الترخيص النهائي من قِبل مجلس الوزراء السعودي، ضمن عملية ترخيص جماعية لـ 13 شركة تأمين برؤوس أموال مجتمعة تبلغ 2,6 مليار ريال، سيُطرح منها 936 مليون ريال للاكتتاب العام، إذ نصّ قرار الترخيص على ضرورة طرح 25 إلى 30 في المئة من رأس مال الشركات التابعة للبنوك و40 في المئة بالنسبة للشركات المستقلة.

هاجس السوق

يفصح رئيس مجلس إدارة "ميدغلف" **لطفي الزين** لـ **الاقتصاد والأعمال** بأن "التأرجح الذي تشهده سوق الأسهم السعودية من الممكن أن يؤثر على عمليات طرح شركات التأمين المرخّصة للاكتتاب العام، لاسيما أن هذه العمليات ستتم في أوقات متقاربة جداً، مُستبعداً في الوقت عينه أن يؤدي ذلك إلى ارتباك في السوق "لأن القيمة الإجمالية للأسهم المطروحة لا تتجاوز مليار ريال ويمكن استيعابها بسهولة".

وحول إمكانية تأجيل العملية في ظل التقلبات التي تعيشها سوق الأسهم، يشدد **الزين** بأن التأجيل "مُستبعد كلياً، فنحن مجبرون على الطرح وعلى إتمام معاملاتنا في أسرع وقت ممكن، فأي تأخير سيؤثر على صورة الشركة لدى الجهات المعنية والمستثمرين والعملاء". مُتوقعاً أن تتم "تغطية المبلغ المطروح للاكتتاب والبالغ 200 مليون ريال بأضعاف عدة، نظراً إلى جاذبية قطاع التأمين الذي يلقى اهتماماً مطرداً في السوق المحلية، وإلى مواءمة أعمال الشركة لمفهوم التأمين التعاوني المطابق للشريعة الإسلامية.



لطفي الزين

وعن احتمال طرح الشركات المُرخّصة لأسهمها بشكل جماعي في السوق، يجيب **الزين** بأن هذا الخيار "مازال بين أخذٍ ورد لكنه وارد، كما أنّ هناك إمكانية لطرح هذه الشركات على دفعات، لكن بالنسبة لنا فإننا نُفضّل أن يتم طرح كل شركة على حده".

... وخطر الفروع الأجنبية

بالنسبة لفتح السوق السعودية لشركات التأمين الأجنبية، وتأثير ذلك على نشاط الشركات المحلية، يعتبر **الزين** أنه "ليس من المنطقي ولا المعقول أن يُتاح لفرع شركة أجنبية الدخول في كافة فروع التأمين والحصول على كافة امتيازات الشركة المحلية، وأعتقد أن هناك تفهُّماً لهذا الأمر من قِبل القيمين على قطاع التأمين في المملكة، من حيث وضع الضوابط المحُدّدة لنشاط فروع الشركات الأجنبية". لافتاً إلى "مناقشات تدور حالياً بين شركات التأمين التي تم الترخيص لها ومؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) حيال حجم ومساحة الأعمال التي يمكن أن تزاولها الفروع الأجنبية في السوق المحلية، وحيال اللائحة التنفيذية لنشاطها، والمتوقع صدورها قبل نهاية العام الحالي".

يُشار إلى أن "ميدغلف" تعمل في السوق السعودية منذ 11 عاماً، وتعتبر أكبر شركة تأمين سعودية من حيث رأس المال، والثانية من حيث حجم الاشتراكات التأمينية، وقد تمكّنت خلال العام الماضي من تحقيق أرباح صافية بلغت 62 مليون ريال، من خلال إيرادات فاقت 700 مليون ريال.

الوزير أحمد مكي

سلطنة عمان شريك في بورصة دبي للطاقة

انضمت وزارة المالية في سلطنة عمان، من خلال الصندوق العُماني للاستثمار، إلى بورصة دبي للطاقة كشريك ستراتيجي، إذ استحوذت على 30 في المئة من أسهم البورصة، التي تعدّ أول بورصة للطاقة في منطقة الشرق الأوسط.

ويشكّل انضمام وزارة المالية العمانية دعماً إضافياً وشريكاً ثالثاً في التحالف الذي يجمع بين شركة تطوير، العضو في "دبي القابضة"، وبورصة نيويورك للطاقة (نايمكس).

ويقول وزير الاقتصاد الوطني العُماني ونائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة في سلطنة عمان **أحمد مكي** أن إنجاز هذه الاتفاقية سيتيح لسلطنة عمان توفير الدعم والمشاركة الفعلية في تطوير هذه المبادرة الرائدة على مستوى المنطقة، مشيراً إلى أن السلطنة قامت بدور أساسي ومحوري في تحديد أسعار النفط الخام في الشرق الأوسط.

بدوره، يشير نائب الرئيس التنفيذي لقطاعي الطاقة والصحة في "تطوير" **أحمد شرف** إلى أن دور سلطنة عمان يتجاوز مجرد كونها أحد المستثمرين في بورصة دبي للطاقة، بل يشكل دعماً ستراتيجياً لتطوير معايير شفافة وفعّالة لتداول عقود النفط الخام في منطقة الشرق الأوسط، منوهاً بمسيرة التميّز التي حققتها عُمان ودبي في مجال وضع آليات لتحديد أسعار النفط الخام في المنطقة.

ويقول **شرف**: "سنسعى معاً إلى تأسيس بورصة عالمية المستوى ستساهم في تعزيز خبرات كافة الشركاء الستراتيجيين ضمن البورصة، كما سيكون لها أثر فعال في الارتقاء بعلاقات التعاون والشراكة التي تربط سلطنة عمان بدولة الإمارات العربية المتحدة".

وسط اعتراض قانوني من عائلة الصقر

"الخرافي" تستحوذ على شركتي "المال للاستثمار" و"السفن"

استحوذت مجموعة الخرافي على شركتي "المال للاستثمار" و"الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن"، حيث رفعت مساهمتها في "المال للاستثمار" إلى ما يزيد على 51 في المئة، توزّعت بين الشركات التابعة للمجموعة، فتملّكت شركة محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده نسبة 33,457 في المئة، وكل من شركة مصانع المواد العازلة للحرارة والتبريد، والشركة الكويتية البريطانية للخرسانة الجاهزة نسبة 5,679 في المئة؛ كما استحوذت المجموعة على النسبة الأكبر من أسهم شركة الصناعات الثقيلة وبناء السفن.

وبذلك تنتقل ملكية الشركتين من عائلة **الصقر** لتنضما إلى مجموعة الخرافي، التي تملك في قطاع الاستثمار كلاً من شركة الاستثمارات الوطنية، التي تساهم بدورها في الشركة الأولى للاستثمار، الذراع الاستثمارية الإسلامية. وتعتبر هاتان الصفقتان من أكبر الصفقات التي شهدتها سوق الكويت للأوراق المالية.

نزاع قانوني

وألقت عملية الاستحواذ بظلالها على سوق الكويت للأوراق المالية، مع ظهور نزاع قانوني بين المالك الرئيسي السابق للشركتين، أي عائلة **الصقر**، والمالك الجديد أي مجموعة الخرافي. وقد اعتبرت الإدارة السابقة لشركة المال للاستثمار برئاسة **محمد جاسم الصقر** أنّ مجموعة الخرافي لم تلتزم بقانون الإفصاح الرقم 2/1999 وتحديداً الفقرة "د" التي تنص على إلزام الشركات التي تملك نسبة تزيد على 5 في المئة في أي شركة الإفصاح عن هذه النسبة، والإفصاح أيضاً عن ملكية الشركاء في هذه الشركة إذا كانت ملكية الأشخاص فيها تزيد على نسبة 20 في المئة. واعتبرت الإدارة السابقة للشركة أن الشركات الثلاث التابعة لمجموعة الخرافي (شركة محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده، شركة مصانع المواد العازلة للحرارة والتبريد، والشركة الكويتية البريطانية للخرسانة الجاهزة) لم تفصح عن ملكياتها كأفراد في شركاتهم.

من جهتها، اعتبرت مجموعة الخرافي أنها بادرت إلى الإفصاح عن ملكيتها الجديدة وفقاً للأصول، حيث قيدت إدارة البورصة إفصاحها في سجلاتها وأشارت إلى غموض يكتنف أحكام الفقرة "د" من قانون الإفصاح لجهة الإفصاح عن ملكية الأفراد.

المال للاستثمار

بعيداً عن النزاع القانوني الذي يحيط بعملية الاستحواذ، فإنّ شركة المال للاستثمار تعد إضافة نوعية لمجموعة الخرافي، خصوصاً أنها من أبرز الشركات الاستثمارية الكويتية، ويعود تاريخ تأسيسها إلى العام 1980، ويبلغ رأس مالها نحو 52,8 مليون دينار كويتي. واستفادت الشركة في العام 2005 من ارتفاع أسعار النفط والسيولة المتوفّرة في الأسواق المالية لتطلق مجموعة مشاريع أبرزها: تأسيس شركة صناعات الفحم البترولي، المساهمة في تأسيس بنك الريان الإسلامي في قطر، المساهمة في تأسيس شركة ديار الكويت العقارية، إضافة إلى شركة المال القطرية برأس مال نحو 50 مليون دينار كويتي، وستقوم الشركة بتطوير مشاريع عدة في منطقة لوسيل في قطر.

وانعكس نشاط الشركة على أدائها المالي في العام 2005، حيث حققت نتائج مالية قياسية وبلغت قيمة الإيرادات نحو 41 مليون دينار، أي بزيادة 266 في المئة عن العام 2004، كما ارتفعت حقوق المساهمين في نهاية العام 2005 إلى نحو 92,2 مليون دينار كويتي، مقارنة بنحو 41,1 مليوناً في نهاية العام 2004، أي بزيادة نسبتها 124 في المئة.

■■

ضرورة تطوير التشريعات وخصوصاً تلك المتعلّقة بالإفصاح

■■

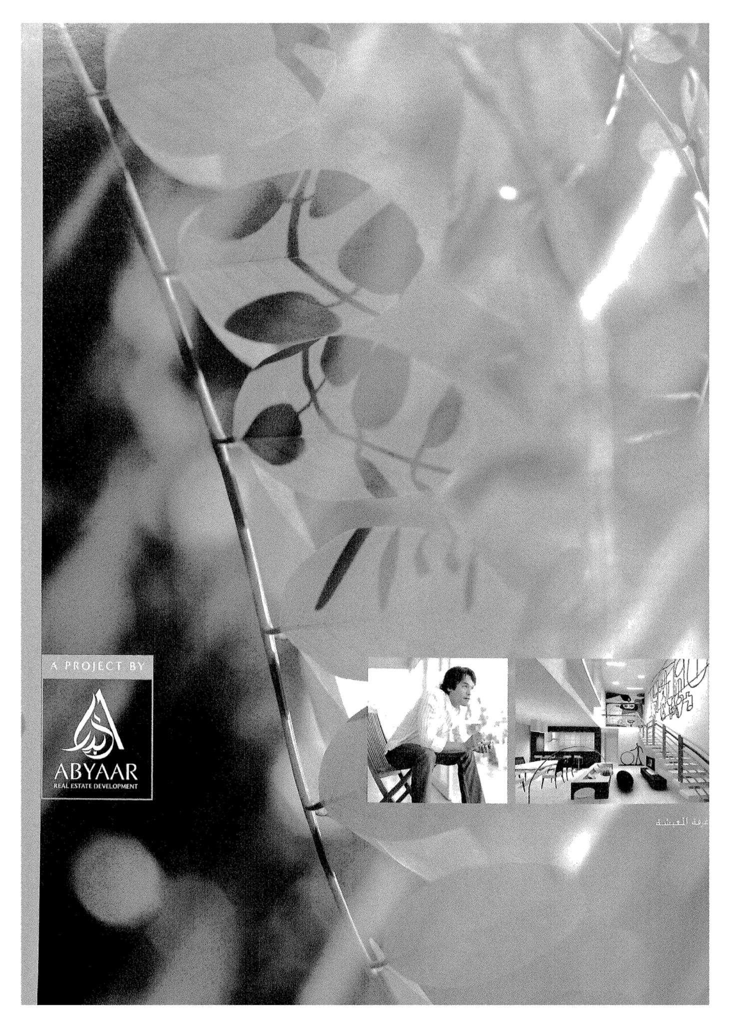
"السفن"

بعد أن استحوذت مجموعة الخرافي على شركة المال للاستثمار، اتجهت الأنظار نحو شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن، المملوكة أيضاً من قبل عائلة **الصقر**، فشهدت أسهم الشركة تداولاً كثيفاً على أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، ما أدى إلى ارتفاع قيمة السهم بنسبة بلغت نحو 65 في المئة، وليتمّ بعدها الإعلان عن تملّك مجموعة الخرافي لنحو 57,1 مليون سهم، بلغت قيمتها الإجمالية نحو 35 مليون دينار.

يُذكر أنّ شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن تأسست في العام 1974، ويبلغ رأس مالها نحو 13 مليون دينار كويتي، وهي شركة مقاولات متخصصة في مجال الهندسة وأعمال المقاولات والخدمات البحرية. وتوسّع نشاطها خلال السنوات الماضية ليشمل مقاولات وصيانة منشآت قطاع النفط. وحققت الشركة نتائج مالية إيجابية، فارتفعت أرباحها من نحو مليون دينار كويتي في العام 2002 إلى نحو 5 ملايين في العام 2005، فيما ارتفع العائد على حقوق المساهمين من 4,3 في المئة في العام 2002 إلى نحو 19 في المئة العام 2005.

نقص في التشريع

ويعتبر استحواذ الشركتين من العمليات غير التقليدية في سوق الكويت للأوراق المالية، ما كشف نقصاً في التشريع تعاني منه السوق، كما سائر الأسواق المالية في المنطقة، وهو ما يفرض العمل على إقرار تشريعات متطوّرة على غرار تلك المعمول بها في الأسواق العالمية، لسدّ الثغرات في القوانين الراهنة، والتي برزت في ظل التطوّرات الاقتصادية التي تشهدها منطقة الخليج. ويعوّل العديد من المستثمرين الكويتيين، في هذا السياق، على رؤية المدير العام الجديد لسوق الأوراق المالية في الكويت **صالح الفلاح**. ■


A PROJECT BY
ABYAAR
REAL ESTATE DEVELOPMENT
رفة المعيشة

"غلف كابيتال" تتملّك 60 في المئة من "ماتيتو"



أعلنت شركة غلف كابيتال، عن تملكها 60 في المئة من شركة ماتيتو، المتخصصة في قطاع مشاريع وخدمات تحلية وإمداد المياه ومعالجة مياه الصرف الصحي، في إطار اتفاقية شراكة ستراتيجية بين الشركتين. يذكر أن شركة ماتيتو هي أول شركة تحصل على امتياز لتزويد المياه في دبي، وأصبحت تمتلك حالياً 16 امتيازاً في كل من دولة الإمارات ومصر واندونيسيا، وهي تتفاوض على العديد من الامتيازات الجديدة. وتغطي نشاطات الشركة كلاً من الإمارات ومصر والسعودية والأردن وليبيا وتونس والجزائر، كما تمتد أنشطتها إلى خارج الشرق الأوسط لتشمل اندونيسيا وأسواق في آسيا الوسطى وأميركا الشمالية.

وأكد الرئيس التنفيذي لـ"غلف كابيتال" د.**كريم الصلح** أن عملية التملّك هذه تحظى بأهمية ستراتيجية بالنظر إلى آفاق النمو الكبيرة في قطاع المياه والمكانة الرائدة التي تتمتع بها شركة ماتيتو في منطقة الشرق الأوسط والعالم.

وبدوره، قال الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ماتيتو **معتز غندور**: "ستتمكن "ماتيتو"، بفضل دعم "غلف كابيتال"، من التركيز على توفير حلول كاملة بما في ذلك عمليات التمويل، حيث نتطلع لاستغلال الفرص التي تتيحها برامج الخصخصة في المنطقة، واعتماد خطط نمو طموحة تركّز على الأسواق الرئيسية في المنطقة".

وتجدر الإشارة الى أن قطاع المياه يتمتع بآفاق نمو ضخمة، حيث تشير تقارير الأمم المتحدة إلى أن ثلث سكان العالم سيواجهون نقصاً في المياه، بما في ذلك معظم أنحاء الشرق الأوسط. ولمواجهة هذا النقص، تشهد الاستثمارات في قطاع الماء نمواً مستمراً، إذ يتوقع أن يستقطب القطاع استثمارات تصل قيمتها إلى 117 مليار دولار في منطقة الشرق الأوسط وحدها حتى العام 2010.

وتعتبر المملكة العربية السعودية السوق الأكبر لتحلية الماء ومعالجة مياه الصرف الصحي في المنطقة، حيث يتوقع أن تستثمر نحو 28 مليار دولار في هذا القطاع على مدار السنوات العشر المقبلة، منها نحو 6 مليارات دولار لبناء معامل تحلية مياه جديدة.

"سرايا" تُطلق الأعمال الإنشائية في "جزر سرايا"


صورة عامة من مخططات المشروع

أعلنت شركة سرايا القابضة مؤخراً عن إطلاقها لأعمال البنية التحتية في مشروع "جزر سرايا" في إمارة رأس الخيمة. وقالت الشركة أن المشروع يأتي ثمرة للإتفاقية التي تمّ توقيعها بين مكتب الاستثمار والتطوير التابع لحكومة رأس الخيمة، وشركة سرايا القابضة، وإحدى الشركات التابعة للبنك العربي المحدود في شهر سبتمبر من العام الماضي. وتضيف الشركة أنّ المشروع سيحتل موقعاً طبيعياً فريداً في جزيرة "جُلفار" البالغ طولها 7 كلم، والتي تحتضنها سلسلة جبال حَجّار الشاهقة من جهة، ومياه الخليج العربي من الجهة الأخرى. ويهدف مشروع "جزر سرايا"، الذي يغطي مساحة تفوق المليون م²، إلى إقامة منتجع سياحي سكني متكامل.

وبمناسبة بدء الأعمال في المشروع قال نائب رئيس مجلس الإدارة، الرئيس التنفيذي لشركة سرايا القابضة، والمستشار الخاص للشيخ **سعد الدين الحريري**، **علي قولاغاصي**: "سيشكّل مشروع "جزر سرايا" ملاذاً سياحياً عالمي الطراز نظراً لما يتمتّع به من موقع طبيعي فريد في إمارة رأس الخيمة. كما سيوفّر المشروع لنزلائه وقاطنيه من مختلف الأعمار والاهتمامات تجربة إقامة فريدة".

أما الرئيس الإقليمي لمجموعة الخدمات المصرفية الخاصة في البنك العربي **سامر الصيفي** فقال: "نحن على أتمّ الثقة بنجاح مشروع "جزر سرايا"، خصوصاً وأنه يتّخذ من إمارة رأس الخيمة الواعدة موقعاً له. ومن المقرّر أن يساهم البنك العربي بشكل فاعل في تمويل المشروع وجذب المستثمرين من خلال عملية اكتتاب خاص".

"الماسة القابضة" تؤسّس "أمنيات القابضة" برأس مال 250 مليون دولار



مهدي أمجد (في الوسط)، أثناء الإعلان عن إطلاق "أمنيات القابضة"

أعلنت "الماسة القابضة"، العاملة في مجال تقنية المعلومات والاستثمار العقاري، عن تأسيسها لمجموعة جديدة هي "أمنيات القابضة" التي ستكون الشركة الأم والمظلة "أمنيات للعقارات" ذراعها للتطوير العقاري. وقد تأسست الشركة الجديدة برأس مال مصّرح به قدره 250 مليون دولار، مدفوع منه 100 مليون دولار.

وكشف رئيس "أمنيات القابضة" و"الماسة القابضة" وكبير مدرائها التنفيذيين **مهدي أمجد** أنه سيتمّ قريباً إطلاق شركة مساهمة عامة ستطرح في أسواق الأسهم العالميّة. ولفت إلى أنّ المشاريع قيد التطوير في حقيبة "أمنيات للعقارات" تبلغ 6 مليارات دولار، أطلق منها حتى الآن نحو 2,7 مليار دولار. وتسعى الشركة لأن تصل قيمة مشاريعها إلى 10 مليارات دولار في نهاية العام 2007، وهي ستركّز على السوق الإماراتية خلال السنتين المقبلتين، في الوقت الذي تتطلّع فيه إلى أسواق عدة في الشرق الأوسط تطمح بدخولها في نهاية العام 2008.

يشار إلى أنّ "أمنيات للعقارات" أطلقت حتى الآن 4 أبراج تجارية هي: "ون بزنس باي"، "بايزووتر"، "ذا بايناري" و"ذا جيمناي"، وتقع جميعها في منطقة "الخليج التجاري" في دبي، وتم البدء بأعمال الإنشاء لـ 3 منها؛ كما أطلقت الشركة مشروعها التطويري السكني الأول "ذا سكوير".

"دار الاستثمار": 73,7 مليون دينار كويتي أرباح 9 أشهر



عدنان المسلم

حققت شركة دار الاستثمار أرباحاً صافية خلال الأشهر التسعة من العام الحالي بلغت نحو 73,706 مليون دينار كويتي، مقارنة بنحو 55,603 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها نحو 33 في المئة. وقد بلغت قيمة السهم نحو 116,17 فلساً مقارنة بنحو 86,17 فلساً أي بزيادة نسبتها نحو 35 في المئة. كما ارتفع إجمالي الأصول إلى نحو 959,032 مليون دينار، من 501,132 مليون دينار في نهاية الربع الثالث من العام 2005، أي بزيادة نسبتها نحو 91 في المئة. وارتفع مجموع حقوق المساهمين إلى نحو 310,464 ملايين دينار، مقارنة بنحو 132,592 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نحو 134 في المئة.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة **عدنان المسلم**: "إنّ الدار مستمرة في تنفيذ خططها، معتمدةً على تنويع مصادر الدخل والتوسّع في المشاريع لتحقق أرباحاً تشغيلية من مختلف القطاعات، بعيداً عن أي مؤثرات قد تتعرض لها أسواق المال". وأكد المسلم على مدى دقة وسلامة الخطط التي أقرها مجلس الإدارة والتي ترتكز على أسس صلبة ودراسات مستفيضة عملت على تحصين أداء الدار وتعزيز موقفها ومناعتها ضد أي هزات أو أوضاع غير طبيعية قد تتعرض لها سوق الكويت خصوصاً وأسواق المنطقة عموماً".

وأضاف: "جاءت هذه النتائج في وقت حققت فيه الشركة العديد من التصنيفات المميّزة، حيث تصدرت قائمة الشركات الخليجية المدرجة في القطاع المالي والاستثماري لتصبح بذلك أكبر شركة مالية استثمارية مدرجة في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي، وذلك وفقاً لدراسة أعدّت من قبل شركة شعاع كابيتال؛ كما حققت "دار الاستثمار" المركز الأول ضمن الشركات الكويتية، في تحقيق أعلى عائد على الاستثمار والذي بلغ معدلاً غير مسبوق وقدره 1082 في المئة خلال الفترة من العام 2002 حتى العام 2006، وذلك وفق دراسة نشرتها إحدى الدور المتخصصة في الدراسات الاقتصادية على مستوى الكويت والخليج".

تعاون بين "أدفانتج" و"الكويتية للوساطة المالية"

صفاء الهاشم

وقّعت شركة أدفانتج للاستشارات الإدارية اتفاقية عمل مع الشركة الكويتية للوساطة المالية، إحدى الشركات التابعة للشركة الكويتية للاستثمار.

وقالت رئيسة مجلس الإدارة والعضو المنتدب **صفاء الهاشم**: "يأتي اتفاقنا مع الشركة الكويتية للوساطة المالية تتويجاً لعلاقتنا المثمرة مع الشركة الأم، ونحن مؤمنون بأنّ مستوى الخدمة المقدم من قبل "أدفانتج" يحظى برضى تام". ولفتت إلى أنّ الشركة ستقدم خدمة التدقيق الإداري أو ما يسمى بتدقيق "الجودة الإدارية"، وهو مفهوم منظم لتجديد متطلبات الإدارة في العمل وفقاً لحاجات العميل، واستيفاء تلك الخصائص من خلال تطبيق مبادئ إدارة الجودة الكلية. وهو مفهوم يضمن أقصى درجات الكفاءة والكفاية داخل الشركة وتأمين القيادة الصحيحة عن طريق تطبيق واضح ومنظم لطرق وإجراءات العمل، كما يضمن تحديد المشاكل الناتجة عن تطبيق خطة العمل وتدريب الموظفين على استخدام طرق وإجراءات عمل جديدة.

اعتذار مقدم إلى
الشيخ خالد بن محفوظ
والشيخ عبد الرحمن بن محفوظ

نحن، جين ـ تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard وجويلوم داسكي Guillaume Dasquié، مؤلفا كتاب "الحق المحظور" "Forbidden Truth" وهو كتاب تم توزيعه وتداوله بصورة موسعة منذ أن نشر لأول مرة في خريف عام ٢٠٠١. وأنا، جين تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard مؤلف تقرير بعنوان "تمويل الإرهاب" المنشور في ديسمبر ٢٠٠٢.

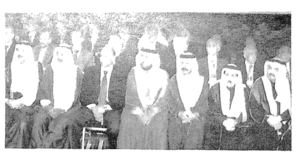
يحتوي الكتاب والتقرير على إدعاءات إفترائية خطيرة جداً ومشوهة للسمعة عن الشيخ خالد بن محفوظ والشيخ عبد الرحمن بن محفوظ، تنطوي على مزاعم مساندتهم للإرهاب من خلال شركاتهم وعائلاتهم وجمعياتهم الخيرية وبصورة مباشرة. ونتيجة لما نعرفه الآن، فإننا نقبل ونقر بأن كل هذه الإدعاءات عنكم وعن عائلاتكم وشركاتكم وجمعياتكم الخيرية زائفة وغير صحيحة على الإطلاق وبصورة واضحة جليّة.

وقد اعتمدت الإدعاءات على معلومات، التي استطعنا الآن أن نتأكد، بأنه قد تم سحبها أو تفنيدها لحد كبير خلال السنوات المتخللة منذ أن تم نشر كتاب "الحق المحظور" "Forbidden Truth" لأول مرة ولم يتم أبداً التحقق من هذه المعلومات حينئذ بحسب علمنا. وإننا لم نتوقع وقت كتابة الكتاب والتقرير أن المعلومات التي اعتمدنا عليها سوف يتم سحبها أو تفنيدها بعد ذلك. ورغم أعمال البحث في تمويل الإرهاب، لم يصل إلى علمنا أي شيء منذ نشر الكتاب والتقرير يُفيد بأن هناك إثباتات تُدعم الإدعاءات والمزاعم. وإننا لذلك نسحب بدون تحفظ كافة الإدعاءات عنكم الواردة في الكتاب والتقرير ونؤكد بأننا لن نكررها أبداً.

وإننا نقدر الأضرار الجسيمة جداً التي سببتها هذه الإدعاءات لسمعتكم وإننا نقبل أيضاً أن الإدعاءات قد سببت لكم ولعائلاتكم إزعاجاً وضيقاً شديداً جداً. وبسبب كل ذلك فإننا نتأسف بشدة.

جين – تشارلز بريسارد ***Jean-Charles Brisard*** جويلوم داسكي ***Guillaume Dasquié***

أكتوبر ٢٠٠٦



الدورة 102 لمجلس الاتحاد العام للغرف العربية: القصار يدعو إلى توجيه الاستثمارات إلى لبنان

استضافت عمّان مؤخراً الدورة 102 لمجلس الاتحاد العام للغرف العربية، التي عقدت برعاية الملك **عبد الله الثاني** ممثلاً بوزير الصناعة والتجارة الأردني **سالم الخزاعلة**.

ودعا رئيس الاتحاد **عدنان القصار** إلى العمل على توجيه الاستثمارات العربية الخاصة لتعزيز الثقة بالاقتصاد اللبناني وإعادة الاعمار، وإلى استمرار دعم لبنان من خلال المشاركة في المناسبات التي ستُعقد فيه. وأشار **القصّار** إلى أهمية الموضوعات المطروحة على جدول أعمال الدورة، وفي مقدمها دور الصادرات في التنمية الاقتصادية العربية، انطلاقاً من أن الدول العربية تعيش في ظل الاقتصاد المعولم الذي يفرض عليها بناء قدراتها التصديرية بما يمكّنها من الوصول إلى الأسواق العالمية لتتصل بالسلسلة العالمية للسلع والخدمات المتبادلة. وهو ما يمكّنها أيضاً من زيادة استثماراتها في التكنولوجيا الحديثة والوصول إلى أسواق رأس المال بقدرات كافية متطورة.

وفي اختتام أعمال المجلس، وجّه **القصّار** بإسم أعضائه برقيات شكر إلى الملك **عبد الله الثاني** لرعاية أعمال الدورة، وإلى رئيس الوزراء د. **معروف البخيت**، الذي أستقبل رؤساء الوفود وتداول معهم في كل ما يُسهم في تعزيز العمل الاقتصادي العربي المشترك ودور القطاع الخاص في هذا المجال.

250 شركة عربية وأجنبية في "معرض كردستان الدولي"

السليمانية – ميسون حسين

أقامت الغرفة التجارية العراقية الأميركية بالتعاون مع حكومة إقليم كردستان "معرض كردستان الدولي"، في مدينة السليمانية، تحت شعار: "الاستثمار في إقليم كردستان والعراق للجيل الحالي والمستقبل". شارك في المعرض أكثر من 250 شركة عربية وأجنبية، وشهد إقبالاً كبيراً واهتماماً من قبل رجال الأعمال والمستثمرين.

رئيس حكومة إقليم كردستان **مسعود البرزاني** قال في افتتاح المعرض، أنّ حكومته تضع دائماً تطوير القطاع الصناعي في سلم أولوياتها وتسعى إلى جذب رؤوس الأموال والمستثمرين الأجانب لإنعاش وتطوير القطاع الصناعي واقتصاد إقليم كردستان – العراق".

المدير التنفيذي لغرفة التجارة والصناعة العراقية الأميركية **رعد عمر** قال إنّ نحو 97 مليون دولار استثمرت في إقليم كردستان من قبل الشركات المشاركة في "معرض كردستان الدولي". وأضاف إنّ 95 في المئة من الشركات التي شاركت في المعرض أبدت استعدادها للمشاركة في معارض مستقبلية في السليمانية وأربيل.

وكانت غرفة التجارة والصناعة العراقية الأميركية قد وقّعت عقوداً مع 25 شركة ألمانية متخصصة بتنفيذ مشاريع الكهرباء والميكانيك ومشاريع التنمية. وقد شاركت هذه الشركات في رعاية المعرض وعرضت خطة عمل للارتقاء بواقع الخدمات الكهربائية داخل مدينة السليمانية، ومن المرجّح مشاركتها في حملة إعمار وتأهيل المحطات الكهربائية في كردستان ومناطق أخرى في العراق.

تحالف يضم مؤسسة الخليج للاستثمار يفوز بمشروع "الشقيق"

اختارت شركة الماء والكهرباء السعودية تحالفاً يضم مؤسسة الخليج للاستثمار، شركة أكوا باور، وميتسوبيشي كوربوريشن، كصاحب أفضل عطاء لمشروع "الشقيق" لإنتاج الكهرباء والماء بشكل مستقل (IWPP)، وسيقام المشروع، وفق نموذج إنشاء وتملّك وتشغيل، ومدته 20 عاماً، في منطقة شقيق الساحلية في جنوب غرب المملكة، وهو المشروع الثاني في برنامج خصخصة قطاع توليد الكهرباء وتحلية المياه الذي تقوده شركة الكهرباء والماء السعودية.

وسيحتوي مشروع "الشقيق" على قدرة مزدوجة لإنتاج الكهرباء وتحلية المياه بطاقة توليد كهرباء تعادل 800 ميغاواط وتحلية مياه بسعة 47 مليون غالون إمبراطوري في اليوم. وقد تمّ اختيار تحالف "أكوا باور ومؤسسة الخليج للاستثمار وميتسوبيشي" من خلال مناقصة استقطبت ثلاثة عطاءات تقدمت بها شركات عالمية متخصصة في قطاع الطاقة.

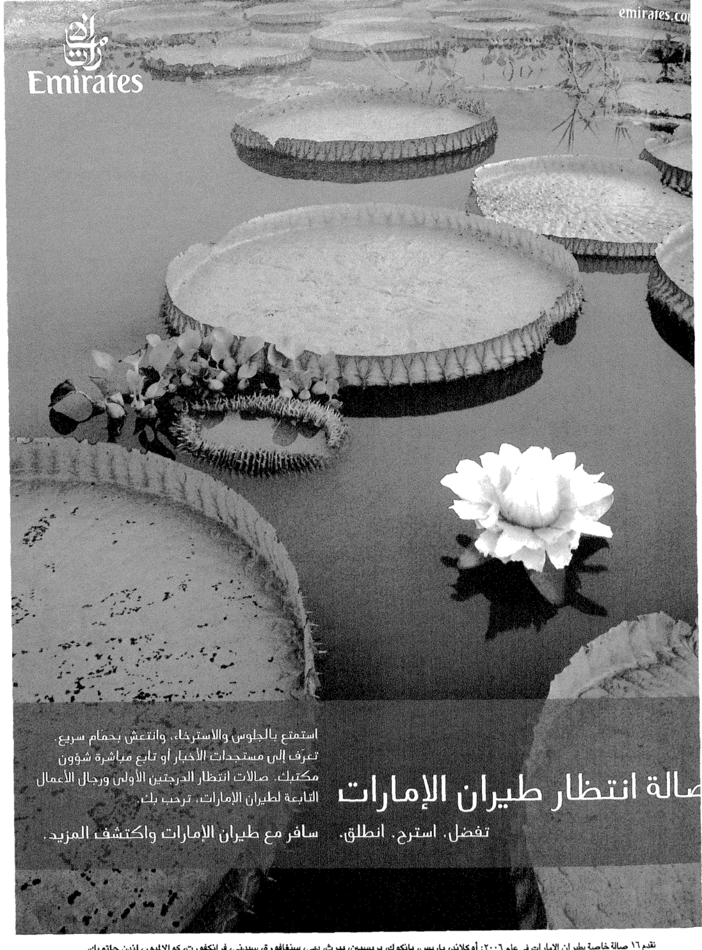
أسهم "كايبرا المتحدة للألبان" في سوق دبي للأوراق المالية



من اليسار: عيسى كاظم وسجاد أحمد شيخ أنور غاني خلال حفل إدراج الشركة في سوق دبي المالية

بدأ التداول الرسمي بأسهم شركة "كايبرا المتحدة للألبان" في سوق دبي للأوراق المالية تحت رمز (UNIKAI) ويأتي إدراج أسهم الشركة، البالغ رأس مالها المدفوع 25 مليون درهم، بعد استكمال كافة الإجراءات الرسمية للإدراج بالتنسيق مع هيئة الأوراق المالية والسلع في دولة الإمارات. مدير عام سوق دبي المالية **عيسى كاظم** قال "إن هذا الإدراج سيفتح الباب أمام الشركة للاستفادة من شريحة كبيرة من المستثمرين في سوق دبي المالية، كما يسمح للمستثمرين الاستفادة من تنوع الخيارات الاستثمارية المتاحة".

وقال العضو المنتدب لـ شركة "كايبرا المتحدة للألبان" **سجاد أحمد شيخ أنور غاني**: "إن هذا الإدراج سيساهم في تعزيز الثقة بستراتيجيتنا التي تهدف إلى تنمية حجم أعمالنا وتطوير خططنا في المنطقة، إضافة إلى مساهمته في تعزيز أرباح المساهمين".



نقدم ١٦ صالة خاصة بطيران الإمارات في عام ٢٠٠٦: أوكلاند، باريس، بانكوك، بريسبين، بيرث، دبي، سنغافورة، سيدني، فرانكفورت، كوالالمبور، لندن جاتويك، لندن هيثرو، ملبورن، ميونيخ، نيويورك كينيدي وهونغ كونغ.

بيل غيتس في السعودية: توقيع 18 اتفاقية ستراتيجية



بيل غيتس

تلبيةً لدعوة الهيئة لعامة للاستثمار، قام رئيس مايكروسوفت **بيل غيتس** بزيارة هي الأولى من نوعها إلى المملكة العربية السعودية، كلّلها بتوقيع 18 اتفاقية ستراتيجية مع مؤسساتٍ من القطاعين العام والخاص وأخرى أهلية، تُزوِّد بموجبها "مايكروسوفت" هذه المؤسسات بالحلول والخبرات اللازمة لرفع مستوى الإنتاجية، وخفض النفقات، وتسريع عملية صناعة القرار.

وشملت لائحة المؤسسات المُوقّعة لاتفاقيات مع "مايكروسوفت": مؤسسة البريد السعودي، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، اللجنة العليا للسياحة، المؤسسة العامة للتقاعد، جمعية الحاسبات السعودية، شركة الاتصالات السعودية، المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، مكتب دول مجلس التعاون الخليجي للتعليم، جمعية الأطفال المعوقين، مؤسسة الملك فيصل الخيرية، وصندوق المئوية، وغيرها.

إلى ذلك، ألقى **بيل غيتس** كلمة رئيسية في المنتدى التنافسي الدولي الأول، وهي إحدى الآليات التي تستخدمها الهيئة العامة للاستثمار في سياق برنامج 10 في 10، الذي يستهدف الوصول بالسعودية إلى مصاف أفضل عشر دول في مجال التنافسية الدولية في جذب الاستثمار في نهاية العام 2010.

الزامل للصناعة: أرباح بقيمة 154,7 مليون ريال في 9 أشهر

حققت شركة الزامل للاستثمار الصناعي (الزامل للصناعة) أرباحاً قياسية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2006 بلغت 154,7 مليون ريال سعودي بعد احتساب مخصصات الزكاة الشرعية، مقارنة بـ 88 مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة 76 في المئة. وبلغت الإيرادات الإجمالية للمجموعة 2113,6 مليون ريال سعودي بزيادة 15,2 في المئة مقارنة بالعام 2005. كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 24,3 في المئة لتبلغ 709,4 ملايين ريال سعودي.

وبلغت الأرباح التشغيلية للمجموعة 183,8 مليون ريال، مقارنة بـ 125,9 مليوناً بزيادة 46 في المئة عن العام الماضي. وبلغ ربح السهم الواحد بعد خصم مخصص الزكاة الشرعية 3,44 ريالات، مقابل 1,95 ريال العام الماضي، أي بزيادة 76 في المئة.

وبلغت الأرباح الصافية في الربع الثالث من العام 57,8 مليون ريال بزيادة 65 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي والتي بلغت 35 مليوناً.

وأشار العضو المنتدب للشركة المهندس **خالد الزامل** إلى أن التحسّن في النتائج جاء نتيجة تنفيذ الخطط الستراتيجية في توسعة المنشآت التصنيعية للشركة وزيادة طاقتها الإنتاجية والتي بدأت في العام 2003. وقال إن الشركة تمكنت من تلبية الطلبات المتزايدة على منتجاتها بسبب النمو الكبير في الأسواق المحلية والإقليمية".

"مكيفات الزامل": مشروع في روسيا لتكييف حلبات التزلج

فازت شركة مكيفات الزامل، المتخصصة في صناعة أنظمة تكييف الهواء، بعقد لتجهيز عدد من حلبات التزلج على الجليد في أنحاء متفرقة من روسيا بأنظمة التبريد المتكاملة.

وستقوم شركة جيوكليما، إحدى وحدات العمل الستراتيجية في "مكيفات الزامل" الواقعة في إيطاليا، بالتعاون مع شركة أدفانسد سيستم تكنولوجي (AST)، المتخصصة في توفير حلول متكاملة لحلبات التزلج على الجليد حول العالم، بتنفيذ هذا المشروع، الذي تبلغ تكلفته 6,13 ملايين ريال سعودي.

وقال نائب الرئيس التنفيذي في "مكيفات الزامل" **أسامة فهد البنيان**: "نحن فخورون جداً بهذه الفرصة المميزة للعمل مع "أدفانسد سيستم تكنولوجي" في هذا المشروع الضخم، ونأمل أن تكون هذه بداية لتعاون مثمر وشراكة قوية في المستقبل".

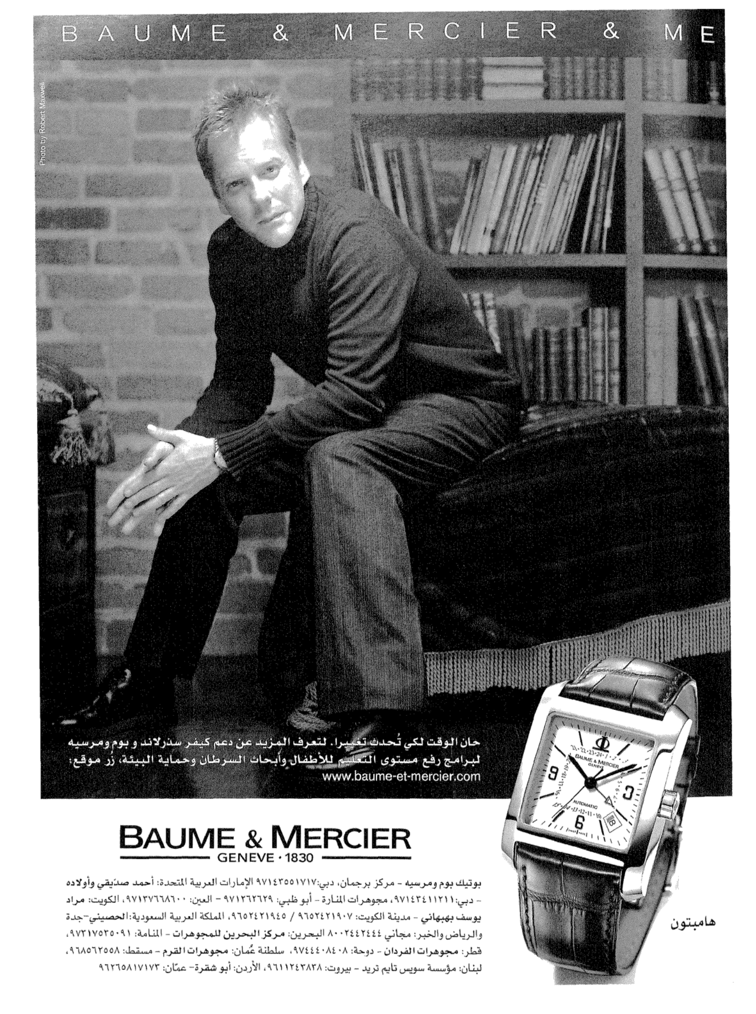
ترويج فرص الاستثمار في البنية التحتية السعودية

د. عمر باحليوه

تنشط لجنة التجارة الدولية في مجلس الغرف السعودية في الترويج لمشاريع البُنى التحتية في كافة القطاعات، والتي تُقدَّر قيمتها بنحو 623 مليار دولار حتى العام 2020، وذلك من خلال إطلاق المنتديات الاقتصادية والاستثمارية المتخصصة في هذا المجال.

ويشير أمين عام اللجنة **د. عمر باحليوه** إلى أن "هذا النشاط يأتي وفق خطتنا الخمسية حتى العام 2010، حيث تستهدف اللجنة في حملتها الترويجية للاستثمار في مشاريع البُنى التحتية السعودية الدول الثماني الكبرى بالإضافة إلى الصين والهند والعديد من الدول الأوروبية".

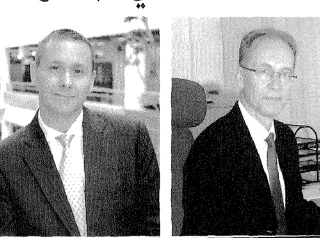
ويَعتبر **باحليوه** أن "نقص المعرفة في حجم الاقتصاد السعودي والفرص المتاحة والتطورات التي يشهدها من قبل المستثمرين في هذه الدول يُعدُّ العائق الأبرز الذي يواجه نشاطنا الترويجي"، مُؤكِّداً أن "التواصل من خلال تشكيل وفود لزيارة هذه البلدان أو استضافة وفود من رجال الأعمال والمستثمرين لديها هي الوسيلة الأنجع لتوضيح هذه النقاط والتعريف بفرص الاستثمار في المملكة".


B A U M E & M E R C I E R & M E
Photo by Robert Maxwell
حان الوقت لكي تُحدث تغييرا. لتعرف المزيد عن دعم كيفر سذرلاند و بوم ومرسيه
لبرامج رفع مستوى التعليم للأطفال وأبحاث السرطان وحماية البيئة، زُر موقع:
www.baume-et-mercier.com
BAUME & MERCIER
GENEVE · 1830
بوتيك بوم ومرسيه - مركز برجمان، دبي:٩٧١٤٣٥٥١٧١٧ الإمارات العربية المتحدة: أحمد صدّيقي وأولاده
- دبي:٩٧١٤٣٤١١٢١١، مجوهرات المنارة - أبو ظبي: ٩٧١٢٦٢٦٢٩ - العين: ٩٧١٣٧٦٦٨٦٠٠، الكويت: مراد
يوسف بهبهاني - مدينة الكويت: ٩٦٥٢٤٢١٩٠٧ / ٩٦٥٢٤٢١٩٤٥، المملكة العربية السعودية:الحصيني-جدة
والرياض والخبر: مجاني ٨٠٠٢٤٤٢٤٤٤ البحرين: مركز البحرين للمجوهرات - المنامة: ٩٧٣١٧٥٣٥٠٩١،
قطر: مجوهرات الفردان - دوحة: ٩٧٤٤٤٠٨٤٠٨، سلطنة عُمان: مجوهرات القرم - مسقط: ٩٦٨٥٦٢٥٥٨،
لبنان: مؤسسة سويس تايم تريد - بيروت: ٩٦١١٢٤٣٨٣٨، الأردن: أبو شقرة- عمّان: ٩٦٢٦٥٨١٧١٧٣
هامبتون

"إريكسون": مركز عالمي للخدمات في لبنان

أعلنت "إريكسون" عن اكتمال استعداداتها لافتتاح أوّل مركز عالمي في الشرق الأوسط لخدمة عملائها انطلاقاً من بيروت. وأتى الإعلان عن "مركز إريكسون العالمي للخدمات" خلال مؤتمر صحفي عقده كبار مدراء الشركة في المنطقة وهم رئيس "إريكسون" في المنطقة **بو اريك داهلستروم**، نائب الرئيس الأول لشؤون الخدمات العالمية **فريدريك ستراند**، رئيس مكتب لبنان **هانس سيفرين** ونائب الرئيس لتنمية الأعمال والاتصالات **أكو مارتنسون**. وسيُفتتح المركز رسمياً في يناير المقبل وسيعمل فيه، في المرحلة الأولى، نحو 100 خبير وسيخدم عملاء الشركة على المستويين الإقليمي والعالمي.

وقال **داهلستروم** في لقاء خاص مع "الاقتصاد والأعمال" ينشر في العدد المقبل، إنّ افتتاح المركز في بيروت في ظل الأوضاع السياسية الحالية يأتي ليؤكد على أمرين: أولاً، الإيمان بدور الاقتصاد اللبناني في المنطقة، وثانياً أهمية الموارد البشرية المتميّزة التي تتمتّع بها السوق اللبنانية. وأضاف: "نريد من المركز أن يشكّل عقدة دعم رئيسية للشركة في المنطقة والعالم، كما نتوقّع منه أن يدعم أعمالنا المتنامية في بلدان المنطقة. وكاستثمار ننظر إلى المركز على أنه خطوة من جانبنا تجاه المنطقة للتعبير عن مدى التزامنا بدعم مساعي التنمية ومشاريع البنية التحتية خصوصاً في قطاع الاتصالات. نحن نعمل هنا منذ نحو 5 عقود وننوي تعميق علاقتنا بالأسواق المحلية انطلاقاً من أسواق مثل السوق اللبنانية. ولا ننسى أنّ الشرق الأوسط هو أحد أكثر الأسواق العالمية نشاطاً في قطاع الاتصالات. لقد طُبقت إصلاحات وأُصدرت تشريعات في معظم بلدان المنطقة، تشجّع على الاستثمار في قطاع الاتصالات وتنمية خدماته. ونعتقد أنّ أمام لبنان فرصة مهمة للعب دور أساسي في مسيرة تنمية قطاع الاتصالات الإقليمي. وأنتهز الفرصة لأشكر المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (IDAL) على الدعم الكبير الذي وفّرته لنا خلال تحضيراتنا لإنشاء "مركز الدعم" الجديد في لبنان".



بو اريك داهلستروم — فريدريك ستراند

الاستفادة من التنوّع اللبناني

أما نائب الرئيس الأول لشؤون الخدمات العالمية **فريدريك ستراند** فشدّد على أنّ اختيار لبنان لهذا المركز يأتي لكونه أحد أهم البلدان في الشرق الأوسط، ولأنه يمتلك القدرات الثقافية والتنوّع الذي تحتاجه "إريكسون". وأضاف: "يضمّ لبنان 41 جامعة تخرّج محترفين من ذوي المهارات العالية ويعملون في كافة أنحاء المنطقة، كما يوفّر هذا البلد مناخاً ملائماً للاستثمارات الجديدة للشركات على تنوّعها. وأودّ من جهة أخرى أن أعبّر عن إعجابي بالنمو الكبير الذي تشهده منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في قطاع الأعمال. ونحن نمثل شركة عالمية، الأمر الذي يؤمّن هيكلاً عالمياً لتقديم الخدمة يتضمن قدرات محلية بهدف استيفاء متطلبات عملائنا".

وفي بيان أصدرته بالمناسبة قالت "إريكسون" إنّ "مركز إريكسون العالمي للخدمات" سيركّز على توظيف المهندسين من ذوي الاختصاص والذين سيعملون على تقديم خدمات عالية الجودة في مجال الاستشارات التقنية والتكنولوجية وكيفية تواصل ودمج الأنظمة والشبكات. ولن تنحصر خدمات المركز في المنطقة بل ستتعداها إلى المستوى الدولي". وتضيف الشركة أنّ تأسيس المركز يأتي نتيجة للتوسّع في خدمات "إريكسون"، ويتماشى مع خططها لمواصلة تطوير الخدمات العالمية والمحلية، وتعزيز قدراتها في مجال دعم عملائها.

وينضم هذا المركز إلى سلسلة مراكز "إريكسون" للخدمات التي يعمل فيها نحو 23 ألف محترف ومختص في أنحاء العالم، منهم نحو 6500 موظف يعملون في المراكز العالمية للخدمة. وقد صممت "إريكسون" 18 مركزاً للخدمة العالمية بحيث تتضمن الاستعداد التام للتعامل مع متطلبات السوق العالمية. وتتجاوب هذه المراكز مع الطلب العالمي والإقليمي في مجال الاتصالات من خلال توفير الخبرة الدولية بأقل التكاليف، ما يؤدي إلى تعزيز عملية توسيع نطاق خدمات "إريكسون".

وللشركة أنشطة وعمليات في جميع بلدان الشرق الأوسط البالغ عددها 14، وهي: البحرين، الإمارات، اليمن، قطر، الكويت، السعودية، الأردن، لبنان، سورية، إيران، العراق، عمّان، باكستان وأفغانستان. وللشركة أيضاً مكاتب في 11 بلداً (باستثناء العراق واليمن وأفغانستان). ويبلغ عدد موظفيها في هذه المنطقة نحو 1800، ولها نشاط حالياً مع أكثر من 20 مشغّل اتصالات في المنطقة. ■

"المواساة" للخدمات الطبية: هيكلة وتوسّع، فطرح

خالد السليم

في موازاة تملُّكها مؤخراً لنسبة 51 في المئة من مستشفى الخليج في القطيف بسعة 120 سريراً، تتجّه شركة المواساة للخدمات الطبية إلى إطلاق برج طبي في الدمام يحتوي على 100 عيادة متخصصة بكلفة 80 مليون ريال، إضافة إلى شروعها في بناء مستشفى شمال الرياض يستغرق إنجازها عامين.

وتأتي هذه المشاريع، بحسب الشريك ونائب العضو المنتدب **خالد بن سليمان السليم**، "ضمن خطة ستراتيجية للتوسّع محلياً وإقليمياً، تتضمن افتتاح وتشغيل مستشفيات ومراكز متخصصة في كل من المنطقة الشرقية والوسطى والغربية والجنوبية، بالتزامن مع عزم الشركة دخول قطاع الخدمات الطبية في منطقة الخليج قريباً، حيث يتم وضع اللمسات الأخيرة على دراسات الجدوى لعدد من المشاريع".

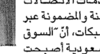
ويترافق هذا التوسّع مع بيع "المواساة" لنحو 25 في المئة من حصتها إلى مستثمرين سعوديين وفق صيغة المساهمة المغلقة، التي تحوّلت إليها الشركة حديثاً بعد أن كانت مملوكة من قِبل **ناصر السبيعي ومحمد السبيعي وسليمان السليم**. وقد بلغ عدد الأسهم التي تمّ طرحها للاكتتاب الخاص 735 ألف سهم من أصل 2,940 مليون سهم هي مجموع أسهم الشركة. "وسيعقب هذه الخطوة طرح الشركة للاكتتاب العام، بعد مضي عامين على الاكتتاب الخاص وفق ما تنص عليه الأنظمة المعمول بها، لتصبح بذلك "المواساة" أول شركة طبية سعودية يتمّ إدراجها في سوق الأسهم".

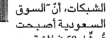
ويشير **خالد السليم** إلى عملية إعادة الهيكلة التي شهدتها الشركة قبل تحوُّلها إلى مساهمة مغلقة، والتي "تمخّض عنها فصل شركة المواساة للخدمات الطبية عن شركة المواساة العالمية، لتصبح الأخيرة متخصصة في نشاطات السفر والمقاولات وفي إدارة كل من مصنع المعدات المخبرية ومركز العناية الجلدية". يُذكر أن شركة المواساة الطبية التي تأسست في العام 1974، تضم تحت مظلتها حالياً 5 مستشفيات، في كل من: الدمام (250 سريراً)، الرياض (160 سريراً)، القطيف (150 سريراً)، المدينة المنورة (120 سريراً) والجُبيل (80 سريراً)، بالإضافة إلى مستوصف في الدمام وآخر في الهفوف. كما تمتلك الشركة عدداً من الصيدليات موزّعة على الرياض والدمام والخُبر والمدينة المنورة والهفوف.



البرج الطبي في الدمام

"جونيبر نتوركس": السعودية أسرع أسواقنا نمواً





محمد عبدالملك

يقول المدير الإقليمي لشركة جونيبر نتوركس **محمد عبدالملك**، المتخصصة في تزويد خدمات الاتصالات الآمنة والمضمونة عبر الشبكات، أنّ "السوق السعودية أصبحت تُمثّل 50 في المئة من حجم أعمالنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، رغم أنه لم يمرّ على دخولنا المملكة سوى 3 سنوات". **عبدالملك** الذي يلفت أيضاً إلى النمو الذي تشهده أسواق الإمارات ومصر وباكستان، يوضح أنّ "السوق السعودية أصبحت لديها استقلالية تامة بعد أن كُنّا نُغطّيها من خلال مكتبنا الإقليمي في دبي"، لافتاً إلى أنّ فريق عمل "جونيبر نتوركس" في المملكة يضمّ 27 موظفاً من أصل 55 هم العدد الكلي لموظفي الشركة في المنطقة.

ويشير **عبدالملك** إلى أنّ تركيز "جونيبر نتوركس" على السوق السعودية ينصبُّ على قطاعين أساسيين: "الأول هو البنية التحتية لقطاع الاتصالات، والثاني هو البنوك والقطاع الحكومي"، مُؤكّداً أنّ "المملكة تُعدُّ من أسرع أسواق الشركة نمواً حول العالم، وذلك نظراً لإقبال عدد من المؤسسات الحكومية والخاصة على الاستثمار بشكل كبير ومتزايد في البنية التحتية الشبكية والأمن الإلكتروني". ويضيف أنّ ثمة "مشروعاً نوعياً نقوم بتنفيذه حالياً مع شركة سيمنز لصالح شركة الاتصالات السعودية STC، ويتعلّق بتفعيل خدمات الاتصال السريعة (Broadband) لتغطية مناطق المملكة كافة".

أول شركة سعودية لإعادة التأمين

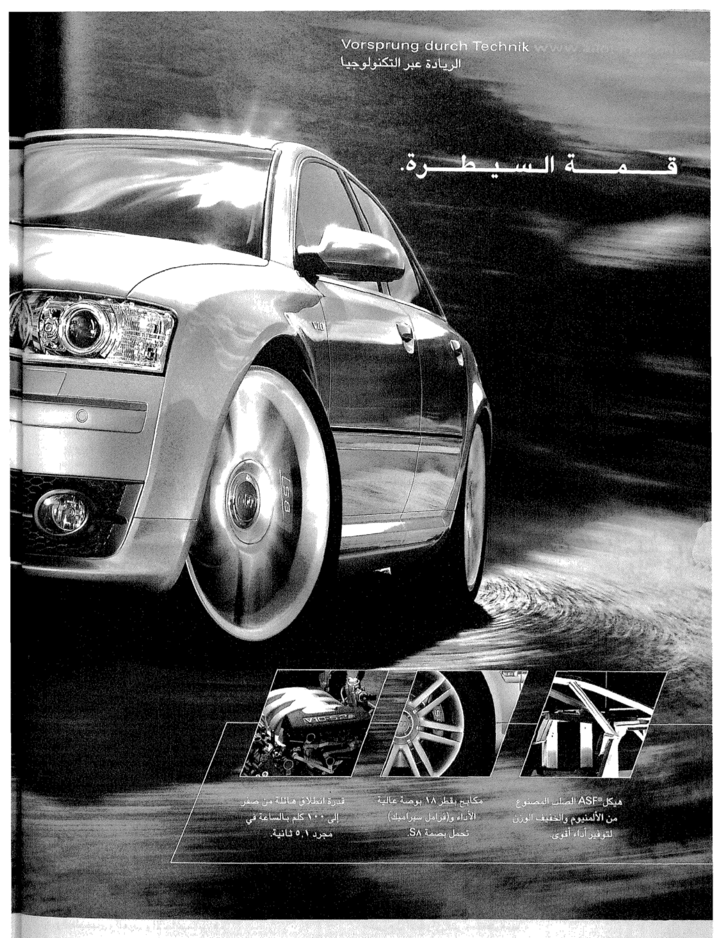


نهاد طالب

تشهد السوق السعودية قريباً انطلاقة أول شركة محلية لإعادة التأمين وتحمل اسم "الشركة السعودية لإعادة التأمين"، ويبلغ رأس مال الشركة الجديدة مليار ريال، وتعود ملكيتها إلى مجموعة من المستثمرين السعوديين والخليجيين والعرب والأجانب، أبرزهم شركة أحمد القصيبي وإخوانه والبنك الإسلامي الأردني، وستباشر الشركة نشاطها انطلاقاً من المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي والأردن ولبنان.

وبحسب الرئيس التنفيذي **نهاد طالب** فإنّ فلسفة الشركة السعودية لإعادة التأمين تقوم على التسعير الملائم للسوق استناداً إلى الأخطار المتواجدة فيها، بعيداً عن المعايير غير الموضوعية".

مُؤكّداً أنّ "توافر رأس المال الضخم، ومجلس الإدارة المشهود له بالخبرة في السوق التأمينية المحلية والإقليمية (يترأسه **موسى الربيعان**)، بالإضافة إلى الإدارة التنفيذية الكفوءة، كلها عوامل ستساهم في انطلاقة الشركة بشكل قوي وبتعزيز حضورها بشكل سريع في الأسواق التي ستعمل فيها".


Vorsprung durch Technik
الريادة عبر التكنولوجيا
قــمـــة الـسـيـطـــرة.
هيكل ®ASF الصلب المصنوع
من الألمنيوم والخفيف الوزن
لتوفير أداء أقوى.
مكابح بقطر ١٨ بوصة عالية
الأداء و(فرامل سيراميك)
تحمل بصمة S٨.
قدرة انطلاق هائلة من صفر
إلى ١٠٠ كلم بالساعة في
مجرد ٥,١ ثانية.

ناصر الشعالي رئيساً تنفيذياً لسلطة مركز دبي المالي العالمي

أعلن مركز دبي المالي العالمي عن تعيين **ناصر محمد بن حسين الشعالي** رئيساً تنفيذياً لسلطة مركز دبي المالي العالمي، إحدى هيئات المركز الرئيسية.

ناصر محمد بن حسين الشعالي

وقال محافظ مركز دبي المالي العالمي د. **عمر محمد أحمد بن سليمان** أن هذا التعيين يأتي في سياق سياسة الحكومة الرامية إلى تشجيع الشخصيات القيادية الشابة من الجيل الثاني في الدولة. وأثنى على الكفاءة المتميزة التي يملكها **الشعالي** والحس العالي بالمسؤولية الذي أظهره خلال الفترة الماضية من عمله في بورصة دبي العالمية. ورأى **الشعالي** في الانضمام إلى مركز دبي المالي العالمي فرصة للمساهمة في تحقيق أهداف المركز الرامية إلى إيجاد سوق إقليمية وعالمية حيوية للخدمات المالية.

وتولى **الشعالي** منصب المدير التنفيذي للعمليات في بورصة دبي العالمية، حيث ساهم في إطلاق البورصة في سبتمبر 2005. كما ساهم في تطوير ستراتيجية سلطة مركز دبي المالي العالمي، كما سبق له أن قام بدور مماثل في سلطة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام (تيكوم)، وهو يُشغل أيضاً عضوية مجلس إدارة بورصة دبي العالمية ومركز دبي للإحصاء.

أحمد المزروعي نائباً لرئيس "الاتحاد الدولي لصناعة المعارض"

أحمد المزروعي

أعلن "الاتحاد الدولي لصناعة المعارض" عن تعيين **أحمد حميد الحبيشي المزروعي**، العضو المنتدب لشركة أبوظبي الوطنية للمعارض "ADNEC"، رئيساً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ونائباً لرئيس الاتحاد وعضواً في اللجنة التنفيذية. وتعتبر هذه، المرة الأولى التي يتمّ فيها تعيين شخصية عربية وتحديداً من دولة الإمارات في هذا المنصب، الذي يتطلّب قدراً كبيراً من الخبرة والكفاءة.

يقدّم المكتب الإقليمي خدماته للأعضاء في الشرق الأوسط وأفريقيا، حيث يركّز على دعمهم للاستفادة من فرص التواصل وتطوير مصادر المعلومات في قطاع المعارض فضلاً عن تطبيق عدد من البرامج التعليمية.

ويعتبر "الاتحاد الدولي للمعارض" المنظمة العالمية التي تمثل كبرى شركات تنظيم المعارض والمؤتمرات، إضافة إلى أبرز الجمعيات المحلية والعالمية المتخصصة في هذا المجال.

راشد الأنصاري مديراً تنفيذياً لمدينة دبي الصناعية



راشد الأنصاري

أعلنت شركة تطوير، عضو "دبي القابضة"، عن تعيين **راشد الأنصاري** مديراً تنفيذياً جديداً لمدينة دبي الصناعية، خلفاً لـ **خالد المالك**. وسيتولى **الأنصاري** الإشراف على العمليات الإدارية للمدينة الصناعية، كما سيعمل على إدارة التوجّهات الستراتيجية وتأسيس علاقات راسخة مع نخبة من الشركات الصناعية العالمية الراغبة بتوسيع نطاق أعمالها في دبي والمنطقة العربية بشكل عام. علماً أنّ علاقة **خالد المالك** سوف تستمر مع مدينة دبي الصناعية كونه يتولى مهام نائب الرئيس التنفيذي لقطاعي الصناعة والمعرفة في "تطوير"، حيث يساهم في عملية التوجيه الستراتيجي لشركات التطوير التي تنشط ضمن هذين القطاعين، ومن هنا سيقوم بتقديم كلّ الدعم والمساندة لـ **راشد الأنصاري**.

روجيه كرم

تمّ تعيينه في منصب المدير التنفيذي لمجموعة "أرجنت المالية العالمية" بدءاً من شهر أكتوبر الماضي، وسيتولى **روجيه كرم** تأسيس صندوق "إعادة تأهيل لبنان الدائم" بقيمة 200 مليون دولار. ولمناسبة انضمامه إلى المجموعة، أعلن كرم أن "الاهتمام الكبير الذي حظي به مشروع تأسيس هذا الصندوق الخاص بلبنان، شكّل الدافع الأساسي لانضمامه إلى مجموعة "أرجنت".

مدينة دبي الطبية تُعيّن مديرة تنفيذية جديدة



د.محدثة الهاشمي

أعلنت مدينة دبي الطبية عن تعيين الدكتورة **محدثة الهاشمي**، مديرةً تنفيذية للمدينة، في خطوة تستهدف تعزيز الأهداف الستراتيجية للمدينة التي تُعدّ أول منطقة حرة متكاملة لخدمات الرعاية الصحية في العالم.

وتحمل د. **الهاشمي** شهادة الدكتوراه في الصحة العامة من جامعة هيوستن–الولايات المتحدة، وخبرة عملية طويلة في القطاع الصحي اكتسبتها من العمل في الولايات المتحدة وفي دولة الإمارات العربية المتحدة.



محمد عمران: سنكون بين أكبر 10 شركات إتصالات في العالم

حاوره : فيصل أبو زكي

"اتصالات" مستعدة للمنافسة في الداخل والخارج. والشركة تريد الريادة في استخدام التكنولوجيا الحديثة وتقديم الخدمات الجديدة في كل الاسواق التي تعمل فيها. ومن الواضح أن الشركة ادركت أنها لم تعد وحدها في سوق احتكرته لاكثر من 25 سنة. فاعادت اختراع نفسها من جديد في الداخل وخرجت الى الاسواق الدولية وبنت لها خريطة تواجد في 15 بلد من ضمنها السعودية والبكستان ومصر. وهي تسعى لتوسيع رقعة هذا التواجد الى امكنة جديدة في المنطقة العربية واسيا وربما لاحقاً الى اوروبا والشرق الاقصى. كلام يقوله بثقة كاملة محمد عمران، رئيس "اتصالات" ومهندس الرؤية الجديدة. انه هادئ هدوء القوة. يملك التفاصيل كما الصورة العامة. يعرف "اتصالات" جيداً كما يعرف السوق والصناعة نفسها. مدرك لما لديه وما يريده. وهو ان تصبح اتصالات بين اكبر 10 شركات مماثلة في العالم. في يلي ملخص لحوار يعرض فيه عمران رؤيته الشاملة للصناعة وتقييمه لاتجاهات سوق الاتصالات، ويتوقف بصورة خاصة عند استراتيجية الشركة الإماراتية للتوسع الجغرافي وتحسين الخدمات والتكيف مع مناخات المنافسة وتعدد المشغلين.

■ ما هي العناوين الأساسية لستراتيجية "اتصالات" في الداخل والخارج؟

□ تشهد صناعة الاتصالات تغييرات كبيرة داخليا وخارجيا وتطورات تقنية سريعة حتمت علينا أن نعيد التفكير في المرحلة المقبلة. وجرى التوافق على تفريع "إتصالات" إلى ثلاثة قطاعات اساسية تعمل تحت مظلة واحدة. القطاع الاول والأهم هو الاتصالات داخل الإمارات، والثاني هو الخدمات المكملة المرتبطة بخدمات الاتصالات، أما الثالث فهو الذي يهتم بعمليات التوسع الدولي.

في موازاة الهيكلة الجديدة لنشاطنا، درسنا بالطبع التحولات الحاصلة في قطاعي الاتصالات الثابت والنقال وذلك بهدف ان نكون سباقين وان نتمكن من الإفادة من الفرص الجديدة. وأعطي مثلا قطاع الاتصالات الداخلية، حيث يجب الاستعداد لمرحلة مقبلة يتوقع أن تتميز بمناخ من المنافسة ونمو السوق. وهذا المناخ سيؤدي على الأرجح وفي المستقبل القريب إلى خلق شركات أخرى ليس فقط في مجال الهاتف النقال بل في شبكة الهاتف الثابت وخدمات الإنترنت وغيرها من

الخدمات. وعلينا لذلك أن نكون مستعدين وأن نبدأ منذ الآن بتغيير طريقة تفكيرنا وسلوكنا مع هذه المتغيرات. ونحن نرى الجواب الأهم في هذا المجال في أن نبقى السباقين في مجال التكنولوجيا المتطورة كما علينا أن نتحلى بحس الابتكار في تصميم المنتجات وتقديمها ونذكر هنا على سبيل المثال ما حدث لسوق الهاتف الثابت الذي وصل إلى نوع من التشبع في قاعدة المشتركين بحيث لم يعد هناك قائمة انتظار waiting list في وقت تزداد فيه هيمنة الهاتف النقال. لذا كان السعي أن نعيد الروح إلى الهاتف الثابت من خلال تطوير نظام الشبكة وتحويلها إلى الألياف الضوئية All Fiber التي نهدف الى ايصالها الى كل منزل خلال السنوات القادمة.

■ **وهل يمكن فعلاً وقف تراجع سوق الهاتف الثابت في مقابل إنتشار الهاتف النقّال؟**

□ بالطبع، فالألياف هي وسيلة تحقق الاندماج في التكنولوجيا بين الإعلاميات والاتصالات، وعندما نتكلم عن الإعلامية نتكلم عن التكنولوجيا التفاعلية التي تُسهّل تقديم خدمات جديدة في مجالات الترفيه أو في التعليم أو حتى في الأمور التجارية مثل التسوق المنزلي مع الأخذ بعين الاعتبار أن منطقة الخليج متقبلة جداً للتكنولوجيا الحديثة. وعلى سبيل المثال، باتت دبي بمثابة ساحة عرض دائمة لتقديم آخر ما تنتجه شركات التكنولوجيا العالمية للمستهلك حيث يجري في الكثير من احيان اطلاق بعض المنتجات الجديدة قبل اطلاقها في الاسواق المتقدمة.

مستعدون للعمل في مناخ التنافس وستراتيجيتنا الاحتفاظ بالريادة في تكنولوجيا الاتصالات

نعمل على أساس تجاري بدون تدخّل حكومي

■ **يعني ذلك أن ارتفاع نسبة عنصر الشباب في الخليج يؤثر ايجاباً؟**

عنصر الشباب مؤثر بالتأكيد، كما أن الناس في المنطقة قابلين للتطور بسرعة. والسؤال هو كيف يمكن الاستفادة من هذه العناصر وتقديم الأفضل في ظل المنافسة. وبالحديث عن الهاتف النقال داخل الامارات، لا شك أن استخدام الجيل الثالث (3G) عالميا لا يزال في حدود متواضعة إذ لا توجد استخدامات جاذبة للناس بشكل كبير. لكن هذا لا يعني أن الوسيط غير جيد بالعكس هو وسيط جيد خصوصا مع ما يسمى الجيل الثالث والنصف (3.5G)، وهو يوفر سرعات عالية جدا وقد يكون أحيانا بديلا عن الـ "DSL".

■ **واضح أن همّكم الأول هو الاحتفاظ بسبق مهم على صعيد تكنولوجيا الاتصالات؟**

□ بالضبط، فنحن نعيش حقبة الربط ما بين الإعلاميات أو الملتيميديا والاتصالات والهاتف النقال، ونرى أن التركيز في المستقبل لن يكون على وسيلة الربط في حد ذاتها بل على الخدمة أو الوظائف المباشرة التي تؤديها، أي أن الأهم من تكنولوجيا الاتصال ستكون الخدمة التي يمكن لوسيلة الاتصال أن تؤديها للمستهلك. لنفترض أنني أستخدم الهاتف النقال في الأمور التجارية وعندما أعود إلى المنزل أريد أن أحصل على المزايا ذاتها من الهاتف الثابت والعكس صحيح. والتطور الحالي يسمح لنا بتحقيق ذلك بل أننا نرى أن بعض الشركات العالمية التي فصلت الهاتف النقال عن الثابت بدأت حاليا تفكر بربطهما مرة أخرى. أما نحن فإن لدينا ميزة تفاضلية لأننا موجودون سلفا في القطاعين وعلينا بالتالي أن نجيب على سؤال: كيف نستطيع أن نعظم الفائدة لنا وللناس؟

■ **كيف تسعون إلى ضمان الاحتفاظ بهذه الريادة التكنولوجية؟**

□ أهم شيء أن المنافسة خصوصا في سوق مفتوحة تعطينا الحافز، فأنت أمام تحد يجب أن تنجح فيه وفي النهاية هذا ينعكس إيجابا على السوق وعلينا.

على صعيد العمليات اليومية فإننا في "اتصالات" نطبق مبدأ الريادة في التكنولوجيا والخدمات منذ تأسيس الشركة. لقد عمدنا مثلا إلى إنشاء وحدات متخصصة لتقديم خدمات متعددة مثل شركة الإمارات للخدمات البحرية وهي شركة تقدم خدمات مد الكابلات البحرية وصيانتها ونحن نستخدم شركائنا في الكابلات



البحرية في المنطقة. ونعتقد أنه بالإمكان تطوير هذه الشركة لتقديم خدمات جديدة مثل مد الكابلات البحرية للكهرباء خصوصا مع وجود استخدامات كثيرة لها في الخليج والمنطقة ككل. نحن نملك المعرفة والخبرة "Know How"، وكنا أطلقنا أول باخرة متخصصة في مد الكابلات في العام 1998 كما أن توسيع نطاق عملها سوف يساعدنا على تقديم خدمات أكثر لنا.

أما الإنجاز الآخر الذي حققناه فيتمثل بغرفة الإمارات للمقاصة الإلكترونية وهي وحدة أنشأناها سابقا لتسهيل تقديم خدمات التجوال "GSM Roaming" وتبادل المعطيات حول استخدامها من قبل المشتركين بين شبكات اتصالات الهاتف النقال المختلفة. وهذه الوحدة تخدم أكثر من 50 شركة. ولكن بما أنه أصبح في الإمارات أكثر من مشغل لشبكة الهاتف النقال، باتت هناك حاجة لخدمات أكثر في هذا المجال وليس فقط في مجال تبادل المعطيات إنما أيضا في المقاصة المالية على اعتبار أن الإمارات مركز مالي. والمطلوب هو تطوير أداء غرفة الامارات للمقاصة الإلكترونية بحيث تقدم خدماتها لـ "إتصالات" وشركة النقال التابعة لنا

وشركات النقال الأخرى التي نتعامل معها.

■ **هذه الخبرات التي تكونت في المجالات كافة، هل تحاولون تحويلها إلى خدمة يمكن بيعها للشركات ولبقية أطراف السوق؟**

□ بالتأكيد، لأن قيمة "اتصالات" الحقيقية هي في الخبرات والمعارف التكنولوجية والتشغيلية والتسويقية التي راكمتها خلال سنوات. وهذا الجانب من نشاط الشركة يهمنا تسويقه من خلال جعله تحت إدارة مستقلة تكون مهمتها أن تحقق منه أفضل ناتج مالي وفني.

لكن أهم شكل للإفادة من خبرات اتصالات والتعامل معها كأصول حقيقية هي استراتيجية التوسع الدولي، ولدينا رؤية معينة في "اتصالات الإمارات" تركز على الإفادة من سمعة دولة الإمارات وعلاقاتنا الإيجابية والودية مع الدول الأخرى كعنصر مسهل في هذا التوسع لكن مع الاعتماد في الوقت نفسه على جودة الخدمات التي نقدمها في الإمارات والتي تعتبر خدمات نموذجية. ونحن بدأنا توسعنا الدولي في مرحلة أولى بالحصول على رخصة تشغيل تغطي زنجبار ثم توسعت الرخصة لتغطي تنزانيا بأكملها. لكن التوسع الأهم والكبير حصل لاحقا في السعودية حيث حصلنا مع شركائنا السعوديين على رخصة للهاتف النقال واطلقنا علامة "موبايلي" وحققنا أكبر نجاحاتنا عندما وصل عدد المشتركين إلى نحو 4,5 مليون مشترك في خلال أقل من سنة ونصف. بعدها بدأنا في باكستان والسودان وغرب إفريقيا وأفغانستان ومؤخرا في مصر حيث فاز تحالفنا بالرخصة الثالثة للهاتف النقال. كل هذا ضمن خطة التوسع التي وضعنا اسسها في الاعوام السابقة.

السعودية أكبر نجاحاتنا والهدف في مصر 15 مليون مشترك

نتواجد في 15 سوقاً وندرس الفرص المتاحة في أسواق جديدة

■ **المنافسة في السوق الداخلية، هل هي بالدرجة الأولى في الخدمات أم في الأسعار؟**

□ السعر عنصر من عناصر المنافسة لكنه ليس العنصر الوحيد سواء عندما نواجه في سوق الامارات دخول مشغل جديد أو عندما نذهب إلى سوق آخر يوجد فيه منافسون مثل السعودية ومصر وغيرهما. هذا مع العلم أن الأخذ بالتطور التكنولوجي بات اليوم يساعد على خفض تكلفة الخدمة وبالتالي تقديم أسعار أفضل للمشتركين. فالتكنولوجيا أصبحت أرخص وتوفر في الوقت نفسه مزايا في مجالات عديدة. لذا يمكنك أن تخفض سعر معين وأن تعوض في سعر معين أخر من ضمن نفس الخدمة. لكن خلاصة الأمر هو أن المنافسة السعرية لوحدها وبدون الجودة والتنوع في الخدمة لا تكفي.

■ **أي أن السعر لن يكون العنصر الأساسي في تحديد المرحلة المقبلة؟**

□ هو عنصر أساسي لكنه لن يكون الوحيد.

■ **يلاحظ أن سوق الامارات وصلت إلى نسبة من التشبّع هي الأعلى في المنطقة والعالم، فكيف يمكن الاستمرار في زيادة الإيرادات في ظل هذا التشبّع والمنافسة الجديدة؟**

□ سوق الإمارات لاتزال تنمو بوتيرة غير عادية، ويجب أن لا ننسى هناك زيادة سريعة في السكان من المواطنين والمقيمين اضافة الى عدد كبير جدا من الزوار. لذلك فإن نتائج الستة أشهر الماضية أظهرت نمو في ايرادات "اتصالات" بنسبة 30 في المئة مقارنة مع الستة أشهر الأولى من العام الماضي. وهذا يعني أن النمو مستمر برغم ما يقال عن التشبع. وأنا شخصيا لا أؤمن بالتشبع لأن تعبير التشبع لا يعطي المعنى الصحيح إذا أخذ لوحده، كما أنه يختلف من سوق إلى آخر. لذلك فإني أركز دوما أن معظم استخدامات الاتصالات ما زالت حتى الآن هي بين شخص وشخص وجزئيا أو نسبة قليلة هي بين شخص وآلة مثلا الاتصال بين "موبايل" وبين بريد إلكتروني. لكن لا شيء يمنع من خلال التطور التكنولوجي أن يحدث هذا الاتصال وأن يكون هناك عدد أكثر من اجهزة النقال بين سيارتين أو بين سيارة مع مركز أو موقع معين مع مركز، وهذا يعني استخدامات جديدة.

وأخيرا فإنه قد يكون هناك في وقت ما تشبع في عدد الأجهزة لكن لا يعني ذلك أن هناك تشبع في الاستخدام أو مروحة الخدمات. وهذا ما يجعلني أعتقد أن سوق الإمارات يمكنه خلال فترة وجيزة أن يحقق نموا إضافيا كبيرا.

■ **هل أنهيتم الاتفاق مع شركة المشغّل الثاني؟**

□ نعم، بمعظمه لم يتم التوقيع عليه بعد، لكن هناك عدة نقاط تم تحديدها والاتفاق عليها بيننا ضمن إطار هيئة قانون الاتصالات ن ما زال هناك بعض المواضيع المعينة التي يجب أن تدخل ضمن الرخص.

■ **تدفع "اتصالات" رسم استثمار (Royalty) للحكومة، فهل ستبقى النسبة نفسها مع دخول مشغّل جديد؟**

□ حصلت نقاشات مع الحكومة من خلال الهيئة العليا للاتصالات مفادها أننا نحتاج إلى مراجعة في هذا الموضوع وهناك تقدم من الحكومة في هذا المجال. أعتقد أننا سنتصل إلى حل تقل فيه نسبة Royalty خصوصاً أن هناك مشغّلاً آخر وعندما ينجز هذا الموضوع سيتم الإعلان عنه.

■ **مما سيساعد على تعزيز الأرباح؟**

□ نتوقع هذا خصوصاً أن هناك خططاً للتوسّع.



سنعيد الروح إلى الهاتف الثابت عبر تعميم الألياف الضوئية

عائداتنا قفزت 30 في المئة رغم الحديث عن "تشبّع السوق"

■ أيضاً المشغل الآخر سيدفع Royalties وفق جدول معين؟

□ المشغل الآخر يدفع Royalties لكن في النهاية الأمر سيتم دفع نفس القيمة حسب جدول زمني محدد. حتى الانخفاض لو حصل سيتم حسب جدول زمني محدد. لا ننسى أن حق الامتياز للحكومة يشكل عنصر أساسي من دخل الحكومة الاتحادية المالكة ايضاً لنسبة كبيرة من "اتصالات" ويجب أن يعالج بطريقة لا تتأثر فيه مشاريع الحكومة الاتحادية التي تعتمد على الدخل من قطاع الاتصالات.

■ موضوع نظام الاستخدام بالصوت لشبكة الإنترنت (Voice Over Internet Protocol) لا يزال ممنوعاً، لكن لا يمكن أن يبقى كذلك لمدة طويلة. في حال شرّعته الهيئة، هل سيكون لديكم حل ؟

□ دائماً تمر بنا حالات تسمى "التكنولوجيا والتقنيات الهدامة" وتؤدي إلى خسائر، لكن عندما تنظر إلى الموضوع بتمعن ترى أنه يمكن الاستفادة من هذه التقنيات إيجابيا أيضا. مثلا شركات الاتصالات كان معظم دخلها من الدوائر المؤجرة وعندما وصلت الإنترنت اعتبرت تهديداً هداما للنظام السابق. لكن الإنترنت لم تنقص الدخل بل زادته. أهم شيء هو طريقة الاستخدام أو كيف تستطيع أن تقدم نموذجا "Model" ناجحاً يقدم خدمات أفضل للناس بسعر أقل وأن تبقى تستفيد. لهذا حتى نظام الاستخدام بالصوت للإنترنت (VoIP) يمكن أن يكون عنصرا مساعداً للمرحلة المقبلة وعلينا بالتالي أن نستفيد منه بطريقة أفضل. بمعنى آخر لا يمكنك مهما حاولت أن تقف في وجه تيار التطور التكنولوجي والأفضل لذلك أن تسعى للتحالف معه واستخدامه لتحقيق فوائد للجميع.

لكن النظام كما تعلمون ممنوع في الامارات والعديد من الدول، لأن الجميع في انتظار التوصل إلى وضع نموذج عمل "Model" معين يمكن أن يوفق بينه وبين الظروف القائمة. لأن دخول نظام الصوت سيحدث منذ اليوم الأول تغييرات ولا بد بالتالي من معالجة هذا الأمر أولا من الهيئات الناظمة لسوق الاتصالات. لكني أرى أننا وخلال فترة وجيزة سنشهد بداية إدخل لتطبيقات الصوت في استخدامات تكون مفيدة للناس ولنا.

■ أي أنكم مستعدون لهذا التطوّر ولإدخاله كجزء من خدماتكم؟

□ التكنولوجيا موجودة وهي سترسخ أقدامها. ونحن نستخدمها داخليا في شبكاتنا. وعندما ترى أن من الممكن لهذه التكنولوجيا أن تحقق لك انتشارا أكبر بتكاليف أقل وطبعا مقابل سعر أقل للمستهلك فإن المسألة ستصبح كيف أستطيع أن أضع هذه العناصر ضمن معادلة تحقق فوائد أفضل لي وللناس.

■ هل من المتوقع أن تنظم الهيئة هذا الموضوع قريباً؟

□ من المتوقع أن تنظمه الهيئة كما أننا سنتعاون كمشغلين مع الهيئة لنأتي بـ نموذج تشغيل معين يساعدنا جميعاً.

■ انتقلتم كما يبدو إلى الجيل القادم من أنظمة الشبكات (Next generation network)؟

□ انتقلنا في بعض الأماكن وستتحوّل شبكات الثابت والموبايل إلى IP Based أو ما يسمى بالجيل الرابع أو Mixed generation mobile والذي يوجد نقاش عليه وهو IP Based. والمؤكد هو أن كافة التقنيات الجديدة ستكون IP Based سواء Voice أو data أو Video. أما نحن فبدأنا بالفعل الانتقال إلى Next Generation Network وهناك بعض أجزاء من الشبكة تعمل بهذا النظام. لكن كيف أصل إلى الناس وهل بالأسلاك النحاسية (Copper) أم الألياف الضوئية (Fiber) أو بالنظام اللاسلكي (Wireless) وهو نظام الـ 3G أو الموبايل. طبعاً الطريقة ستكون عبر الألياف أو أنظمة اللاسلكي.

■ هناك كلام كثير عن 3G لكنها غير مطبّقة إلاّ على نطاق محدود حتى في الغرب، فما هو السبب، هل هو عدم وجود طلب أو أن المشغّلين لم يجدوا بعد طريقة لإيصالها إلى الناس بسعر معقول؟

□ تكاليف الـ 3G عالية حتى الآن ولا يزال هناك تطور كبير في 3G قد يصل بسرعة التحميل إلى 8 Mega Bit بالثانية على جهاز محمول. لكن الناس لا يهمهم


RAYMOND WEIL
GENEVE
Automatic

السرعة بل الخدمة التي يمكن الحصول عليها عبر هذه التكنولوجيا والسعر. التحدي هو في استخدام السرعة والسعة العالية لـ (3G) في تقديم خدمات جديدة يريدها الناس.

■ **هل تتوقعون قريباً دخول مشغّل ثالث علماً أن منظمة التجارة العالمية منحت الإمارات إعفاء من هذا الأمر حتى العام 2015. فهل سيتم الانتظار حتى ذلك التاريخ ؟**

□ قد يكون هناك اتفاقيات لكنني لا أعرف لغاية متى، هناك كلام أنها للعام 2012 أو 2015. لكن من وجهة نظر شخص يعمل في قطاع الاتصالات أعتقد أن السوق سيفتح في مجالات معينة قبل ذلك، لكن متى، هذا موضوع يعتمد على التنظيم وعلى المفاوضات. العالم متغير بشكل سريع جدا والامارات سباقة في أنها تقدم أو تفتح أسواقها للخدمات والمزايا الجديدة.

3 محاور للتوسّع:
★ الدول العربية مثل الجزائر، لبنان، سوريا، اليمن والعراق
★ المناطق المحيطة في أفريقيا وآسيا
★ دول أوروبا والشرق الأقصى

■ **أي أنكم تعملون وتبنون حساباتكم على أساس أن السوق ستكون مفتوحة؟**

□ بالتأكيد.

■ **موضوع التوسع الدولي، أنت الآن في 14 سوقاً. فما هي أهدافكم البعيدة في هذا المجال؟**

□ العملية ليست كلها في يدنا هي مرتبطة بفرص قد تكون موجودة في مكان وغير موجودة في مكان آخر. نحن نعتقد بضروة التعامل مع السوق عبر قسمته إلى محاور. المحور الأول هو المنطقة العربية وهي في اعتقادنا الأساس لأننا نعرفها جيدا ونملك فيها علاقات جيدة مع الجهات المختصة أو العاملة في مجال الاتصالات. عند النظر إلى هذا المحور نجد أنه لا زالت هناك فرص قائمة. فالجزائر مثلا أعلنت أنها ستقوم بخصخصة جزء من سوق الاتصالات لذلك أبدينا لهم اهتمامنا بالمشاركة. نسمع أيضا بين مدة ومدة أن ليبيا سوف تفتح السوق وقد أبدينا الرغبة في المشاركة. اليمن بدوره سوق قريب ومهم لكنه سوق متقلب. وفي سوريا سيرخص لجهة جديدة في العام 2007 وقد أبدينا رغبتنا الدخول إلى ذلك السوق. كما أن لدينا رغبة دائمة للدخول إلى العراق لكن الوضع غير مناسب الآن ونأمل أن تهدأ الأمور هناك حتى نتمكن من الدخول فنحن نملك علاقات جيدة جدا مع الجميع.

الإنترنت الصوتي ثورة لا يمكن وقفها لكن يمكن تنظيمها وتعميم فوائدها على المستخدمين وعلى شركات الاتصالات

■ **دخلتم في المنافسة بتونس على "تونس تليكوم"؟**

□ نعم دخلنا في المنافسة لكننا لم نوفق بعطائنا.

لكن هناك شركات قائمة ممكن أن تباع وممكن أن يحصل تحالف معها ونحن نرحب بذلك. وعندما ننظر إلى الأمور من هذه الناحية نجد أنها إيجابية بشكل جيد، هذا هو المحور الأول.

المحور الثاني، المناطق المحيطة سواء كان في آسيا أو إفريقيا، نحن بدأنا في آسيا ثم انتقلنا إلى غرب إفريقيا حيث نملك 50 في المائة من اتلانتيك تلكوم المالكة لحصص اغلبية في شركات مشغلة في 7 دول وهناك نمو جيد. في شهر يوليو كنت في ساحل العاج عند إنطلاق الشركة الجديدة "MOOV" وهذا الإسم الذي سيستخدم في غرب إفريقيا كلها. خلال فترة قصيرة وصلنا إلى حدود 400 ألف وهناك نمو متوقع كبير في إفريقيا.

هذه منطقة. أما المنطقة الأخرى، فنحن بدأنا في باكستان حيث تملكنا في 2005 نسبة 26 في المئة من شركة الباكستان للاتصالات ومن ثم حصلنا في 2006 على رخصة للهاتف النقال في أفغانستان، هذا ما ساعدنا أن نفكر في المناطق الآسيوية خاصة في البلدان التي تضم عمالة كبيرة، كيف نستطيع أن نقدم خدمة مترابطة معهم.

المحور الثالث هو أماكن أخرى نجد فيها فرصة قد تكون في أوروبا أو في الشرق الأقصى.

■ **هل رصدتم ميزانية محددة للتوسّع الدولي خلال السنوات الخمس المقبلة؟**

□ صعب جداً أن ترصد رقما معينا فالفرص تختلف من مكان إلى آخر. الفرص بعضها ممكن أن تأخذها بالتمويل الذاتي من قبل الشركة نفسها. ونحن لدينا لجنة للاستثمار في مجال الاتصالات فهي التي تحدد مجالات الدخول. اتصالات تعمل في سوق ديناميكي بشكل كبير جدا لا يمكن أن يكون عندك توقع محدد لخمس سنوات، هناك تطور تكنولوجي يجب التعامل معه أولا بأول وهناك أيضا فرص تختلف بين وقت وآخر.

■ **ما هو إجمالي الاستثمار الخارجي حتى الآن؟**

□ الاستثمار يأتي بعده التمويل وليس كله نقدي من شركتنا لذا هو بحدود 4,5 مليار دولار مباشر وهناك قسم كبير غير مباشر من خلال سندات دين وضمانات.

■ **في موضوع التوسع يحكى أنكم تدفعون أكثر بكثير من الشركات الاخرى للحصول على رخص جديدة او لتملك حصص في شركات قائمة، خاصة في مصر وباكستان، هل لديكم فلسفة معينة في هذا الموضوع أو هذا موضوع استراتيجي بالنسبة لكم، أي تسعون إلى الكسب حتى لو دفعتم علاوة كبيرة؟**

□ مصر فيها نمو اقتصادي جيد وتوقعات بأن يتسارع هذا النمو في السنوات المقبلة. كما لا زالت نسبة مستخدمي الاتصالات فيها متدنية أي 20 في المئة مقارنة مع دول مشابهة في مستوى الدخل لذا فهذه نسبة قليلة وتشير إلى وجود طاقة كبيرة لنمو السوق. نحن رؤيتنا لمصر لها عدة وجوه، أولا، لا شك أن دخولنا إلى مصر دخول استراتيجي، فمن خلال وجودنا في أكثر من دولة عربية نستطيع أن نقدم خدمات مترابطة متكاملة تمكننا من تحقيق عائد افضل على هذا الاستثمار.

ثانيا نعتقد أنه بدخولنا إلى مصر وتقديم خدمات متميزة في الجودة والتكاليف والتنوع نستطيع أن يكون لنا حصة جيدة من هذا السوق الواعد. وأعلننا أن هدفنا



تُقدِّر تكاليف خطة التوسع بنحو 4,5 مليارات دولار

المنافسة السعرية من دون الجودة والتنوّع في الخدمة، لا تكفي

هو أن يكون لنا خلال ثلاثة سنوات ما يقارب الـ 10 مليون مشترك.

■ **لكن ما هو حجم السوق المصرية حالياً؟**

□ نحو 15 مليوناً.

■ **تتوقعون تطوراً هائلاً في السوق؟**

□ إذا وصلنا في مصر خلال 3 إلى 5 سنوات القادمة أن يرتفع معدل الاختراق أو الانتشار في السوق إلى حوالي 50 في المئة وهذا وارد، وإذا أخذنا في الاعتبار أن مصر فيها 80 مليون نسمة فإننا نتكلم عنها عن سوق بحجم 40 مليون مستخدم وعن نصيب لـ "اتصالات" قد يصل إلى 10–15 مليون. طبعا هذه العملية تحتاج إلى استراتيجيات خاصة وجهد كبير في مجالات عديدة لكن نحن نملك عناصر النجاح.

■ **الموضوع الباكستاني، هناك منافسة كبيرة في هذا السوق من 14 مشغل، اين ستكون امكانات النمو ؟**

□ باكستان في المرحلة الأولى من التطور. وفي الأول كنا غير مرتاحين للسعر الذي تقدمنا به لكن الآن لدينا حماس كبير لهذا السوق. لا شك أنه هناك نمو كبير في هذا البلد ونحن قررنا الدخول بقوة مؤخرا وتم التعاقد مع شركة لتوسعة الشبكة ونأمل بالانتهاء خلال سنتين. لذا سنكون مشغلا فاعلا جدا في باكستان، هذا طبعا للموبايل.

■ **هل وضعتم هدفاً لتصبحوا من شركات الاتصالات العشر الأوائل في العالم؟**

□ هذا هو المخطط ونحن قلنا سابقاً العشر الأوائل أو ما يقارب.

■ **ماذا يتطلب هذا الموضوع من ناحية حجم الشركة والمشتركين والإيرادات والأرباح؟**

□ أعتقد أن الامارات أظهرت عدة نماذج ناجحة في عدة مجالات. أولا نحن في الامارات دولة صغيرة لكن لدينا طموحات كبيرة، وتعلمنا الإرادة من الشيخ زايد وقد حققت هذه الإرادة شيء كبير جدا في فترة وجيزة. فالامارات حاليا ثاني دولة من حيث حجم النتاتج المحلي في المنطقة العربية والأهم من ذلك أن أكثر من 60 في المئة من هذا الناتج مصدره غير نفطي. وبرغم أن هناك دول لديها مقومات أكثر للخدمات فإن الإمارات أثبتت أنها أفضل. التحول الذي حصل في الامارات كان كبير جدا وأنا من المواكبين له. النمو الذي حصل في دبي بفضل الشيخ محمد بن راشد تحقق بالرغم أن البعض قد يشير إلى عدم وجود الطقس المناسب. لكن الناس يأتون في الصيف للسياحة بسبب وجود الارادة والعمل والابتكار. كل هذه العناصر تعطي حافز للوصول. في الامارات هناك شركات عالمية مثل "طيران الامارات" و"موانئ دبي العالمية" التي استطاعت أن تكون من الأوائل في العالم. و"اتصالات" هي أيضا نموذج في مجال عملها.

■ **أنتم الآن شركة دولية تعمل في مناخ منافسة لكن كنتم حتى فترة وجيزة في شركة الاتصالات الوحيدة التي تملك الحكومة الاغلبية فيها. كيف استطعتم تجاوز الطابع الحكومي واكتساب القدرة على المنافسة في الخارج؟**

□ التحول في الامارات أسهل من الأماكن الأخرى، نحن نقوم على أسس تجارية بحتة والحكومة تملك جزء مهم من الشركة لكنها لا تتدخل في طريقة عملنا اليومية ولا تتدخل في الأنظمة التي نستخدمها او الخدمات التي نقدمها. المهم أن نحقق أهدافها التنموية وأن نقدم خدمات جيدة في كافة أنحاء الدولة ونحقق لها عائد جيد. في الأساس الموجود في اتصالات هو أساس تجاري بحت منذ البداية فلا نلتزم بقانون حكومي. حتى أنظمة الموظفين هي أنظمة دولية منذ البداية.

نحن في نفس الوقت لدينا استشاريين من الشركات العالمية المتخصصة في مجالات محددة كي تساعدنا أن نسرع من عملية التحول.

■ **الشركات التابعة في الخارج متى سيمكنها المساهمة بشكل واضح في ميزانية الأرباح المجمعة للشركة؟**

□ الاستثمار في مجال الاتصالات هو استثمار طويل المدى فلا تحقق الأرباح خلال سنتين أو ثلاثة. أول شركة نحن دخلنا فيها كانت "زانتل" في زنجبار وهي الآن تحقق أرباحا وتوزعها، وفي الباكستان الشركة توزع أرباحا لكونها شركة قائمة. أما في السعودية فيمكن أن نصل إلى نقطة التوازن breakeven بعد ثلاث سنوات وبعدها تبدأ مرحلة تحقيق الأرباح. وهذا مع العلم أن الفصل الأول شهد تسجيل ربح وهناك ربح متوقع في نهاية العام لكن لن يتم توزيع أرباح لأن الشركة ما زالت تحتاج إلى تمويل. ■



متحدّثاً عن خيارات التوسّع والتحديات

وليد البراهيم: لا حدود لـ mbc



حاوره فيصل أبو زكي

من محطة منوعات في العام 1991 الى خمس محطات تلفزيونية ومحطتي راديو في 2006، هكذا تطوّرت "أم.بي.سي" (mbc) التي باتت إحدى أكبر المحطات التلفزيونية والعلامات التجارية في العالم العربي تتواصل مع أكثر من 200 مليون عربي، مخترقة الحواجز ومقربة المسافات.

إلى أين ستذهب (mbc)؟ هل ستطلق المزيد من المحطات؟ هل ستكون هذه المحطات بالعربية فقط أم بلغات أخرى؟ هل ستطرح الشركة أسهمها للاكتتاب العام قريباً؟

هذه الاسئلة وغيرها يجيب عليها رئيس مجموعة (mbc) الشيخ وليد البراهيم، في حديث شامل لـ "الاقتصاد والأعمال"، وهنا الحوار:

■ **أين أنتم اليوم في (mbc) بعد انقضاء أكثر من 15 عاماً على تأسيس محطتكم الأولى؟**

□ عندما اجتمعنا في لندن لتأسيس (mbc) كنا أمام تجربة جديدة بالكامل. فالإعلام العربي آنذاك كان مقتصراً على المحطات الحكومية التي تبث أرضياً. لم يكن هناك خبرات عربية ولا تجارب كثيرة في البث الفضائي الذي بات من الممكن استقباله في كل منزل عربي من دون الحاجة لإذن مسبق من الحكومات. كما لم يكن هناك تلفزيونات تجارية مملوكة من القطاع الخاص. في لندن، تمكّنا من بناء فريق متجانس من الخبرات العربية والأجنبية، طوّرنا من خلاله تجربة جديدة وأسساً قوية لهوية الـ (mbc).

■ **انتقالكم إلى دبي كان نقطة تحوّل؟**

□ إنتقالنا الى دبي كان له أسباب عديدة بالطبع السبب الاقتصادي كان رئيسياً. في لندن

اكتسبنا خبرات مهمة وأصبح لدينا فريق عمل من ذوي الخبرات لا سيما العرب منهم والذين كانت لديهم رغبة في العودة إلى العالم العربي ونقل خبراتهم إلى الجيل الجديد.

ومن الأسباب الرئيسية لقرار الانتقال إلى العالم العربي أيضاً، الرغبة في التوسّع. فعندما بدأنا التفكير بإنشاء محطات جديدة، وجدنا أن القيام بذلك من لندن يتطلب استثمارات كبيرة نظراً لارتفاع كلفة العمل هناك. لذا بدأنا البحث عن مقرّ لنا في إحدى العواصم العربية، فدرسنا خيارات عدّة، مثل الأردن ولبنان ومصر والبحرين والإمارات. وبعد بحث ودراسة اخترنا دبي. ولا بدّ هنا من التنويه بالجهود التي بذلها الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وفريق العمل المعني آنذاك لتسهيل مهمة انتقالنا إلى دبي.

■ جرى الحديث مؤخراً عن أنكم تدرسون إمكانية طرح أسهم mbc للاكتتاب العام؟ هل أنتم فعلاً بهذا الصدد؟

□ نعم فكّرنا في هذا الأمر، وما دفعنا إلى هذا التفكير كان في البداية الرغبة المتزايدة التي كان يبديها عدد من المستثمرين من الأفراد والمؤسسات بأن يصبحوا شركاء في ما نقوم به. وربما كان لموجة صعود أسعار الأسهم في أسواق المنطقة دور في إعطاء هذا الموضوع أهمية متزايدة.

لكننا فكرنا بالموضوع من زاوية مختلفة. أردنا دراسة خياراتنا للمستقبل وما يجب أن نفعله لتحقيق أهدافنا، للبناء على ما حققناه وتنمية أعمالنا وموقعنا في السوق. لذا دعونا بعض المصارف الاستثمارية العالمية مثل **"غولدمان ساكس" و"ميريل لينش" و"مورغن ستانلي"** للدخول في نقاش معها. استنتجنا منها أموراً عدّة كان أهمها أن mbc أصبحت علامة تجارية (brand name) قوية في أذهان الملايين، تملك خبرات مهمّة يمكن استخدامها لإطلاق وإنجاح منتجات جديدة. أي أننا نملك كافة العناصر المطلوبة لإطلاق المحطات أو المنتجات الجديدة على سبيل المثال، ودفعها إلى الصدارة بسرعة قياسية. وهذا ما حصل معنا مؤخراً في قناة "العربية" حين قررنا التوسّع في التغطية الاقتصادية حيث تمكنّا من التفوق حتى على المحطات المتخصصة خلال فترة أقصر بكثير مما كنا نعتقد في البداية.

ندرس طرح أسهم mbc للاكتتاب العام، ولكننا غير مستعجلين

■ من اخترتم من هذه المؤسسات ليكون مستشاركم المالي؟ وهل توصلتم إلى استنتاجات محددة؟

□ اخترنا "مورغن ستانلي" الذي يملك فريقاً مميزاً ومتخصصاً في صناعة الإعلام ولديه نظرة إيجابية للمنطقة ولصناعة الإعلام فيها. ولم يرَ **"مورغن ستانلي"** أن الـ IPO ضرورة حتمية في الوقت الحاضر.

بالطبع لا تزال عملية التقييم والدراسة في بدايتها ولسنا مستعجلين من أمرنا. فوضعنا المالي جيد وموقع محطاتنا في السوق قوي ونحقق نمواً كبيراً. نريد أن نأخذ الوقت الكافي لتحديد الخيارات المتاحة لنا والتعمق بكل خيار حتى نتمكن من تشكيل رؤيتنا للمستقبل.



عمرو موسى يُسلم الدرع للشيخ البراهيم

فارس الاعلام العربي

منحت اللجنة المنظّمة لملتقى المنتجين العرب الثالث لأعمال التلفزيون الشيخ وليد البراهيم درع "فارس الإعلام العربي" للعام 2006، وتسلم البراهيم الدرع في مقر جامعة الدول العربية في القاهرة ومن أمينها العام عمرو موسى.

وجاء اختيار البراهيم تقديراً لتجربته في تأسيس أول قناة عربية فضائية خاصة ولريادة الـ mbc في صناعة التلفزيون المجاني، وللدور الذي لعبته في ربط الشعوب العربية أينما وجدوا وتعزيز قدرتها على التواصل.

وفي كلمته خلال حفل التكريم، قال البراهيم: "ولدت mbc، وولد معها التلفزيون العربي. تلك اللحظة غيرت عالمنا التلفزيوني وغيرت حياتنا كعرب. سقطت الجدران الفاصلة بيننا وألغت الحدود بين العرب في كل مكان mbc ومعها مؤسسات الإعلام العربي الأخرى غيّرت العالم العربي وجعلته قرية لأول مرّة، قرّبت المسافات واللهجات والطروحات وربطت العرب في الغربة بوطنهم الأم. نحن مع السلم الاجتماعي، وضد نشر الكراهية، ومع الدفاع عن قضايانا الكبرى، ومحاربة العدوان، والوقوف إلى صف المواطن العربي في حقوقه.

■ بدأتم بمحطة واحدة (mbc1) وأصبح لديكم الآن 5 محطات. هل تعتزمون زيادة عدد هذه المحطات أم التعمق أكثر في كل واحدة منها؟

□ لدينا خمس محطات وإذاعتا راديو ومشروعان جديدان قيد التحضير. نحن نفكر بالتوسّع بالاتجاهين أي من حيث عدد المحطات ومن حيث تطوير وتعميق المحطات الحالية. مثلاً، قناة "العربية" أصبحت علامة تجارية قائمة بذاتها وتحتل موقعاً ريادياً بين المحطات الإخبارية العربية. ويمكن من خلالها تقديم منتجات جديدة. كما نتحدث مع بعض المحطات المشفرة لخلق منتجات خاصة بها.

أصبحنا نجيد صناعة التلفزيون بكافة جوانبه، لا سيما صناعة المحتوى، الذي يمكن أن يلبي حاجات المحطات المشفرة أو المجانية بأية لغة كانت. ونفكر بإطلاق منتجات في لغات أخرى مثل الفارسية والتركية. وعندما أتحدث عن التوسّع، لا يقتصر ذلك على المنطقة

العربية فقط، بل على بلدان أخرى محيطة بنا. الأبواب مفتوحة أمامنا، وليس هناك من حدود للتوسّع.

■ **ما هي المعايير التي تعتمدونها لإطلاق محطات أو منتجات جديدة؟**

□ أي توسع سيكون مرتبطاً بالجدوى المالية. ونحن ندرس أي مشروع جديد مع شركائنا التجاريين المالكين لحق بيع الاعلانات، ونناقش معهم تقييمهم لردّ فعل السوق ونأخذ التزامات مسبقة. كما نختبر المنتجات الجديدة من خلال محطاتنا القائمة قبل تحويلها إلى محطات جديدة. وهذا ما فعلناه مع mbc2 التي بدأنا اختبارها أولاً على mbc1 لتحديد ردّة فعل المشاهدين ونوع الشريحة التي ستستقطبها منهم. بناءً على المعلومات التي نحصل عليها من هذا الاختبار وعلى وجهة نظر فريق البيع نتخذ قرارنا النهائي.

صناعة الإعلام في المنطقة ستشهد تحالفات واندماجات

الدعم الحكومي يجعل المنافسة غير عادلة والمستقبل للمحطات الخاصة

■ **هناك حديث دائم عن الحاجة لإطلاق قناة إخبارية باللغة الانكليزية لنقل وجهة النظر العربية إلى الغرب. وقد أطلقت "الجزيرة" محطة بالإنكليزية مؤخراً، هل هذه من المشاريع التي تدرسونها؟**

□ هذا بمثابة حلم بالنسبة لي، تحقيقه يجعلني أسعد إنسان على الأرض. لكن السؤال المهم هو هل هذا المشروع مجد مالياً على الأمد البعيد؟ هذه ليست مسألة عاطفية. لو نظرنا مثلاً الى CNN لوجدنا أنها لا تجني الأرباح من بثها العالمي لا سيما إلى منطقتنا. حققت CNN نجاحاً عالمياً كبيراً نتيجة تغطيتها المباشرة لحرب الخليج الأولى، وهي أرادت أن تحافظ على هذه المكاسب وأن تبقى الأولى في تغطية الأحداث العالمية والتحدث إلى القياديين. لذا أبقت بثّها إلى المنطقة مفتوحاً على الرغم من أنه مشفر في أميركا وأوروبا. لدى CNN رؤية عالمية.

■ **هل انطلاق المحطات الخاصة وتوسع سوق الإعلان يعني أن الإعلام، لا سيما المرئي منه، بدأ يعتمد بنسبة أقل على الدعم الحكومي؟**

□ من الناحية المالية أعتقد أن الإعلام الخاص أصبح مستقلاً. ولا تزال هناك



إمكانية كبيرة لتحقيق إيرادات إضافية في حال ارتفاع الإنفاق الإعلاني في المنطقة إلى مستويات قريبة من تلك الموجودة في بلدان نامية مثل قبرص وتركيا وإسرائيل، وليس بالضرورة كما في أميركا وأوروبا. فمعدل الإنفاق الإعلاني للفرد في البلدان العربية لا يزال بعيداً جداً عما هو عليه في الأسواق المتقدمة مثل أميركا وأوروبا واليابان. ولكن هناك تطوراً في هذا المجال، وإيراداتنا من الإعلان زادت بشكل سريع في الأعوام الأخيرة.

■ **لماذا لا يزال الانفاق الإعلاني منخفضاً في الخليج مثلاً حيث الدخل الفردي هو بين الأعلى في العالم؟**

□ بشكل عام، الشركات في المنطقة لا تستثمر ما فيه الكفاية لترويج منتجاتها وتطوير علاماتها التجارية (brands) مقارنة بما يحصل في الأسواق الرئيسية. لكن هناك أسباباً أخرى منها الافتقار إلى الوسائل الفعّالة لقياس الانتشار في الإعلام المرئي والمسموع والمكتوب.

بالنسبة للتلفزيون، نسعى جاهدين مع كافة الأطراف المعنية لإيجاد حلول تؤدي إلى توفير معلومات شفافة وشاملة عن مستوى وأنماط المشاهدة والتوزيع. نسعى لتأسيس شركة متخصصة في هذا المجال يمكن أن يشارك فيها الجميع بمن فيهم شركاء عالميون. ونحن مستعدون للاستثمار في هذا المشروع. ولأننا بحاجة للمعلومات الدقيقة ليس فقط لتوفيرها لشركات الإعلان بل لدراسة أنماط المشاهدة وردود فعل المشاهدين على برامجنا ومنتجاتنا.

■ **الآن جميع محطاتكم مجانية، هل تفكرون بالتحوّل إلى التشفير ووضع رسوم اشتراك على المشاهدة؟**

□ سيبقى تركيزنا الأساسي على نموذج التلفزيون المجاني (Free to Air)، لكن هذا لا يعني أننا غير قادرين على إطلاق محطات مشفرة إذا وجدنا جدوى من ذلك.

■ **ما هو تقييمكم لتجربة المحطات المشفرة في المنطقة، ألم يكن هناك مغالاة في تقييم حجم السوق عند إطلاق هذه المحطات؟**

□ أعتقد أنه كان هناك بعض المبالغة في ذلك الوقت، لكن أظن أن النظرة إلى السوق أصبحت أكثر واقعية اليوم، وبات لهذا النموذج من المحطات فرصة أفضل للنموّ من السابق. هذه الصناعة كغيرها تمرّ بمرحلة تسبق استقرار السوق.

المنطقة أصبحت مشبعة بالقنوات المجانية التي نرى منها المزيد كل اليوم. وأعتقد أن النظام المشفّر سوف يكون له حصّة أكبر من السوق في المستقبل. وأن ازدياد المنافسة سيؤدي في نهاية الأمر إلى عدد أقل من المحطات المجانية القادرة على المنافسة وعدد أكبر من الأقنية المشفّرة.

■ **هل تريدون أن تطبقوا النظام المجاني والنظام الحرّ في الوقت نفسه؟**

□ نستطيع أن نوفّر أقنية مشفرة، لكن تركيزنا في الوقت الحاضر هو على التلفزيون المجاني، والأولوية لدينا هي لتطوير المحتوى الذي هو الأساس. فعندما نستطيع التفوق في هذا المجال من الممكن تزويد المشاهد بالبرامج التي يريدها بأية من الطريقتين.

■ **نشهد تكاثراً سريعاً للاقنية الفضائية الجدية،**



بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب. (مقفلة)

الميزانية

٣٠ سبتمبر ٢٠٠٦

	٣٠ سبتمبر ٢٠٠٦ بآلاف الدولارات الأمريكية	٣١ ديسمبر ٢٠٠٥ بآلاف الدولارات الأمريكية
الموجودات		
نقد وأرصدة لدى البنوك	٦,٥٦٨	٨,٨٧٤
مبالغ مستحقة لغير البنوك	٢٦,٨٠٣	-
مبالغ مستحقة من مؤسسات مالية	١٣٥,٤٢١	٥١,٧٢٩
استثمارات	١٢٤,٥١٦	٣١,٣٩٨
موجودات أخرى	٢,٧٠٥	٥٤,٥٠٦
موجودات ثابتة	٣,١٧٨	٢,٨٨٢
مجموع الموجودات	٢٩٩,١٩١	١٤٩,٣٨٩
المطلوبات وحقوق المساهمين		
المطلوبات	٢٨,٢٥٥	١٨,٧٣٩
حقوق المساهمين	٢٧٠,٩٣٦	١٣٠,٦٥٠
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٩٩,١٩١	١٤٩,٣٨٩

قائمة الدخل

لفترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٠٦

	لتسعة أشهر المنتهية في	
	٣٠ سبتمبر ٢٠٠٦ بآلاف الدولارات الأمريكية	٣٠ سبتمبر ٢٠٠٥ بآلاف الدولارات الأمريكية
أتعاب الاستشارة والتوظيف	١٦,١٨٥	١٦,٠٧٥
دخل من مؤسسات مالية	٤,٨٤٠	١,١١٣
مكسب من بيع استثمارات	٢٦,١٠٢	-
مكسب غير محقق لاستثمارات مدرجة بالقيمة العادلة ضمن قائمة الدخل	١٢,٩١٠	-
دخل آخر	٤,٠٧٦	١,١٩١
إجمالي الدخل	٦٤,١١٣	١٨,٣٧٩
تكاليف الموظفين	١٨,٧٠٣	١٠,٩٨٤
مصروفات تشغيلية أخرى	١٠,٥٣٧	٧,٦٧١
إجمالي المصروفات	٢٩,٢٤٠	١٨,٦٥٥
صافي ربح (خسارة) الفترة	٣٤,٨٧٣	(٢٧٦)
نصيب السهم في الأرباح - سنتات أمريكية	٢٩	-

لقد تم اعتماد إصدار هذه القوائم المالية المرحلية المختصرة من قبل مجلس الإدارة في ٧ نوفمبر ٢٠٠٦ وتم توقيعها نيابة عنهم من قبل:

يوسف عبدالله الشلاش
رئيس مجلس الإدارة

ماجد السيد بدر الرفاعي
العضو المنتدب والرئيس التنفيذي

لا سيما التي تنطلق من دبي، هل يؤثر هذا التطور عليكم ويؤدي إلى تشرذم السوق؟

□ ما نشهده الآن هو قيام الكثير من المحطات الجديدة بكلفة منخفضة، ومن دون دراسة كافية لحاجة السوق أو وضع خطة عمل واضحة، وكذلك من دون تمييز واضح في المحتوى. لن يكون بإمكان هذه المحطات الاستمرار والمنافسة في السوق إذا لم تتوافر لها رؤية واضحة وإمكانات مالية وبشرية كافية للتمايز واستقطاب المشاهدين والمعلنين. في البداية تمكّنت بعض هذه المحطات من استقطاب أصحاب الكفاءات البشرية من المحطات الرئيسية، لكن ما نراه الآن هو عودة هؤلاء إلى المحطات الأكثر استقراراً وقدرة على الاستمرار والتطوّر.

انتقالنا إلى دبي هدفه التوسع وإطلاق محطات جديدة

هناك إشكالية أخرى يواجهها قطاعنا وهي وجود محطات مدعومة بإمكانات مالية حكومية ضخمة بغض النظر عن المردود المالي الذي تحققه. وقد يكون الغرض من وراء هذه المحطات سياسياً أكثر منه اقتصادياً. هذا الوضع يضع ضغوطاً إضافية على المحطات المملوكة من القطاع الخاص ويؤثر أحياناً على قدرتها على المنافسة والنمو. الدعم الحكومي يجعل المنافسة غير عادلة أحياناً.

أعتقد أن المستقبل سيكون لصالح المحطات الخاصة التي ستكون في النهاية في وضع أفضل للمنافسة من المحطات الحكومية أو المدعومة حكومياً. النجاح في النهاية هو لمن يستطيع استقطاب أكبر عدد من المشاهدين عبر تحديد ما يريده هؤلاء وتوفيره بأفضل مستوى. لم يعدّ باستطاعة الحكومات السيطرة على المشاهد الذي أصبح يعرف ما يريده ويختار ما يشاهده. والهدف الأساسي من إنشاء mbc كان إعطاء الخيار للمشاهد. وهذا ما نفعله كل يوم، أردنا إعطاء المشاهد شيئاً مختلفاً يلبي حاجاته وتطلعاته ولا مجال لتدخل الحكومات في محطاتنا.

■ **تتوجهون إلى المشاهد العربي المتواجد في بلدان مختلفة منها غير عربية؟ كيف تتجاوزون الفواصل المختلفة بين مختلف البلدان؟**

□ الهدف الأساسي من تأسيس mbc في العام 1991 كان الوصول إلى المشاهد العربي أينما كان، سواء في البلدان العربية أو أميركا أو أوروبا وغيرها. المشكلة الأبرز التي واجهتنا كانت اختلاف التوقيت بين مناطق العالم. وهذا ما عالجناه عبر توجيه بثنا إلى كل منطقة حسب أوقات الذروة (Prime Time) فيها، لا سيما بالنسبة إلى أميركا وأوروبا وأوستراليا. ومنذ ثلاثة أشهر افتتحنا قناة mbc شمال أفريقيا والتي ستبث برامجها إلى مشاهديها في تلك المنطقة وفق مواقيتها.

بالطبع لا يمكننا إنتاج وبث برامج مخصصة لكل بلد عربي، ما يمكننا عمله في المستقبل هو إنشاء محطات أرضية شقيقة (Affiliated) عندما تسمح القوانين بذلك، يمكن لهذه المحطات أن تبث بعض برامجنا إضافة إلى برامج موجهّة للسوق المحلية. ومثل هذا النظام معمول به في الولايات المتحدة الأميركية، حيث هناك المئات من المحطات المحلية المرتبطة بالشبكات الرئيسية مثل ABC وNBC وCBC.

ونحن نبحث حالياً مع بعض الدول للحصول على تراخيص محلية. وهذا ما نفعله في الراديو حالياً عبر MBC-FM حيث الخدمة في جدّه مختلفة عنها في الظهران، فهناك كل يوم بين أربع وخمس ساعات من البث المحلي.

■ **هل تنوون إطلاق منتجات جديدة من خلال "العربية"؟**

□ بالتأكيد، لكننا لم نحدد بعد الطبيعة والمواصفات النهائية للمنتجات الجديدة. ما ندرسه حالياً هو إمكانية إطلاق قناة اقتصادية مشفرة.

■ **ماذا عن المنافسة مع "الجزيرة"؟**

□ هناك اختلاف بين الجزيرة وmbc. نحن كنا أول من بدأ فكرة التلفزيون المجاني المتنوع والبث الفضائي للعالم العربي. "الجزيرة" انطلقت كقناة إخبارية ونحن أطلقنا بعدها "العربية" التي لم تكن نسخة عن "الجزيرة"، بل لـ "العربية" طابعها الخاص. لكن لكل محطة من محطاتنا منافسون في السوق، لكن الأبحاث تظهر تقدمنا في المنافسة.

■ **إلى أين تذهب مجموعة mbc؟ وكيف تريدون أن تكون الشركة بعد 10 سنوات؟**

□ أصعب شيء بالنسبة لـ mbc أنها كانت، منذ البداية، الأولى في صناعتها. لم يكن هناك نموذج نتبعه أو نتعلم منه، نحن فتحنا الطريق أمام الآخرين. الآن نتطلع للفرص في الأسواق الدولية وكذلك لتنمية سوقنا. والمشكلة ليست في المنافسة وعدد المحطات الموجودة، فسوقنا تعاني من عدم الاستقرار أحياناً. كذلك هناك بعض شركات الإعلان التي تمارس أحياناً ضغوطاً على وسائل الإعلام لتخفيض أسعارها والحصول على صفقات إعلانية بأقل الأسعار. وهذا ما يضغط على إمكانية نموّ الوسائل الاعلامية وازدهار السوق.

هدفنا للسنوات المقبلة هو تطوير قوتنا في صناعة التلفزيون والتوسّع المدروس في المنتجات. لسنا مستعجلين بشأن طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام. وعندما ننتهي من الدراسة التي يقوم بها "مورغن ستانلي" سندرس خياراتنا ونقرر ما نفعله. نحن نتحدث دائماً مع الشركات الأخرى من تلفزيونات مشفّرة وغير مشفرة وشركات نشر في المنطقة لبحث فرص التعاون وإقامة التحالفات، كما نتحدث مع شركات عالمية في صناعة الإعلام. فنحن مع سياسة التحالفات، وأرى أن صناعة الإعلام في المنطقة ستشهد تحالفات واندماجات في المستقبل. ■

تجربة المصارف الخاصة في سورية

.... بقلم: د. محمد أيمن عزت الميداني* ....

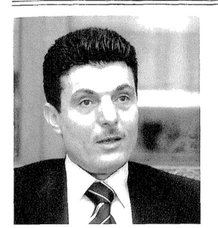
في نهاية العام 2005 كان مضى عامان كاملان على إنشاء وتشغيل إثنين من المصارف الخاصة السورية هما: بنك سورية والمهجر وبنك بيمو السعودي الفرنسي، ومضى عام ونصف العام على تأسيس وعمل البنك الدولي للتجارة والتمويل. وأما المصرف الرابع فهو بنك عوده سورية، فبدأ عمله في الربع الأخير من العام 2005. ومنذ بداية العام الحالي 2006، باشر مصرفان جديدان عملهما ليصبح عدد المصارف الخاصة العاملة في سورية 6 مصارف. ويدرس المصرف المركزي الترخيص لمصارف تجارية جديدة ولمصارف إسلامية أيضاً.

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم أداء المصارف الخاصة السورية العاملة في العام 2005 من خلال تحليل بعض المؤشرات المالية الأساسية المستخلصة من تقاريرها المالية (ميزانية وحساب أرباح وخسائر) ومعلومات أخرى منشورة في التقارير السنوية لهذه المصارف. ومع وعينا الكامل بأنه لم تمض فترة زمنية كافية لكي تتضح اتجاهات أداء المصارف الخاصة حتى يتمكن المحلل من التمييز في ما بينها من حيث الستراتيجية والمنتجات والخدمات والتغطية القطاعية وحصة السوق... الخ، وعلى الرغم من البطء في تأسيس وتطوير أدوات وآليات السوقين النقدية والرأسمالية وأدوات وآليات السياسة النقدية وسياسة معدل صرف العملة التي يتحمل مسؤوليتها مصرف سورية المركزي، نعتقد أنه من الضروري متابعة تطوّر نتائج أعمال المصارف الخاصة السورية أولاً بأول ورصد التغيرات الإيجابية والسلبية لتسجيل تاريخ سورية المصرفي الحديث.

كنا نودّ أن نقوم بهذا التمرين الفكري ربعياً، لكن المصارف الخاصة السورية لا تصدر ولا تنشر تقاريرها المالية إلاّ سنوياً، وبعد مرور 3 إلى 6 أشهر من انتهاء العام المالي السابق. والسبب هو أنّ قانون المصارف لا يلزمها بنشر تقاريرها المالية إلاّ مرة في السنة. لذلك يقوم مصرف سورية المركزي حالياً، وبعد إلحاح من المحللين المصرفيين والماليين السوريين، بتعديل قانون المصارف من أجل إلزامها بنشر تقاريرها المالية كل 3 أشهر بهدف توفير مستوى أعلى من الشفافية المالية. علماً أنّ المصارف لا تمانع في ذلك لا من الناحية التقنية ولا من الناحية المهنية. فمن الناحية التقنية، تطبّق المصارف الخاصة أنظمة محاسبية مصرفية عصرية ممكننة، ما يعني أنه باستطاعتها إصدار تقارير مالية يومية إن أرادت. أما من الناحية المهنية فهي تعدّ تقاريرها المالية على أساس ربعي لأغراض الرقابة الداخلية الخاصة بها، ولتوريد معلومات إلى المصرف المركزي.



عبد الله الدردري، نائب ورئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية



د. محمد الحسين، وزير المالية

تشتمل هذه الدراسة على تحليل نمو وبنية أهم المؤشرات المالية الأساسية لكل من المصارف الخاصة الأربعة المذكورة أعلاه، وإجراء تحليل مقارن في ما بينها ومع الإجمالي لقطاع المصارف الخاصة السورية. وقد قمنا بتجميع إفراديات المصارف لكل من المؤشرات المشمولة بالدراسة للحصول على الإجمالي لقطاع المصارف الخاصة. يستخدم التحليل نسب مالية مصرفية لتقييم أوضاع السيولة والتسليف ومصادر التمويل والكفاءة والربحية في المصارف.

نمو المصارف الخاصة

حققت المصارف الخاصة السورية معدلات نمو عالية جداً في عامها الثاني (2005) مقارنة بالعام 2004 في المؤشرات المالية الأساسية كافة. وهذه المعدلات العالية كانت متوقعة لأن المصارف الخاصة ما زالت في بداية انطلاقتها. وقد ساعدت عوامل عدة على هذا النمو السريع، منها على سبيل المثال لا الحصر:

1 – القاعدة الصغيرة التي انطلقت منها في العام الأول لبدء عملها (2004) من حيث الودائع والتسليفات والتوظيفات والكفالات والاعتمادات المستندية وإجمالي الموجودات وعدد الفروع.

2 – اتساع السوق المصرفية السورية وضآلة تغطيتها من قبل المصارف الحكومية العاملة.

3 – وجود رغبة قوية عند إدارات المصارف الخاصة على النمو السريع وتوسيع انتشارها الجغرافي لتغطية كافة المدن الرئيسية السورية والضواحي الكبرى في كل مدينة؛ كل ذلك في ظل المنافسة في ما بينها وفي ظل تعطش السوق لخدمات متطوّرة.

4 – تحرير التجارة ما بين البلاد العربية وتخفيض الرسوم الجمركية على الاستيراد، خصوصاً السيارات، ما أعطى دفعاً كبيراً لعمليات الاستيراد والتصدير.

5 – نمو الناتج القومي الإجمالي بمعدلات مرتفعة وصلت إلى 5,5 في المئة العام 2005 حسب ملخص تقرير بعثة صندوق

النقد الدولي النهائي (14 مايو 2006).

6 – التطوّرات الطارئة على العلاقات السياسية مع لبنان التي أدّت إلى قيام بعض السوريين بتحويل أموالهم المودعة في المصارف اللبنانية إلى مصارف في سورية.

نمو الودائع

بلغ إجمالي ودائع الزبائن في المصارف الخاصة السورية 69572 مليون ليرة سورية (1364 مليون دولار أميركي، بمعدل صرف 51 ليرة سورية للدولار السائد في أواخر يونيو 2006) في نهاية العام 2005، حيث تضاعفت 2,5 مرة مقارنة بالعام 2004. وعلى صعيد المصارف إفرادياً، يلاحظ الآتي:

1 – استطاع بنك سورية والمهجر أن يحقق أعلى معدل نمو في الودائع التي ازدادت 6,3 أضعاف، يليه "الدولي للتجارة والتمويل" الذي زادت ودائعه 2,7 ضعف، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" الذي ضاعف ودائع الزبائن 1,5 مرة.

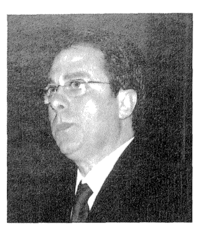
2 – تظهر الأرقام المطلقة أن بنك بيمو السعودي الفرنسي استطاع أن يجذب أكبر حجم من الودائع بسبب معدلات الفائدة المنافسة التي يدفعها. فقد بلغت ودائع الزبائن لديه 36986 مليون ليرة سورية، أي ما نسبته 53 في المئة من إجمالي ودائع الزبائن لدى المصارف الخاصة. وجاء بنك سورية والمهجر في المرتبة الثانية بإيداعات زبائن 21088 مليوناً، يليه "الدولي للتجارة والتمويل" الذي بلغت إيداعات زبائنه 9310 ملايين. وجاء بنك عوده سورية في المرتبة الرابعة بحجم إيداعات زبائن 2188 مليوناً.

القروض والتسليفات

بلغ إجمالي قروض وتسليفات الزبائن الممنوحة من المصارف الخاصة 16940 مليون ليرة سورية (332 مليون دولار) في العام 2005، مسجّلة زيادة 2,84 ضعف مقارنة بالعام 2004. ويلاحظ إفرادياً الآتي:

1 – من حيث معدلات النمو، حقق البنك الدولي للتجارة والتمويل أعلى معدل نمو في الإقراض حيث ضاعف قروض وتسليفات الزبائن 8,5 مرات، يليه "سورية والمهجر" 3,9 مرات، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" 1,6 مرة.

2 – لكن من حيث الأرقام المطلقة، يتبيّن أنّ بنك بيمو السعودي الفرنسي هو الأكثر توسّعاً في الإقراض، حيث بلغت محفظة قروض وتسليفات الزبائن عنده 7705 ملايين ليرة سورية، أي ما نسبته 45,5 في المئة من إجمالي قروض المصارف الخاصة. وجاء بنك سورية والمهجر في المرتبة الثانية



د. أديب ميالة،
حاكم المصرف المركزي

بحجم قروض وتسليفات للزبائن 4639 مليوناً، يليه بفارق بسيط "الدولي للتجارة والتمويل" بحجم قروض 4579 مليوناً.

الودائع مع مصارف أخرى

بلغت ودائع المصارف الخاصة مع مصارف أخرى (مراسلة وشقيقة وأم) 45186 مليون ليرة سورية (886 مليون دولار)، مسجّلة نمواً قدره 2,6 ضعف. وبالنظر إلى المصارف إفرادياً يلاحظ الآتي:

1 – من حيث معدلات النمو، زاد بنك سورية والمهجر إيداعاته مع مصارف أخرى 7 أضعاف، يليه بفارق كبير "الدولي للتجارة والتمويل" و"بيمو السعودي الفرنسي" بمعدل نمو 1,7 ضعف لكل منهما.

2 – أما من حيث الأرقام المطلقة، فإنه يلاحظ أن بنك بيمو السعودي الفرنسي الذي لديه أكبر حجم من ودائع الزبائن وأكبر حجم قروض يوظف أيضاً أكبر حجم إيداعات مع مصارف أخرى. فقد بلغت قيمة ودائعه مع مصارف أخرى 22168 مليون ليرة سورية، أي 48 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة. أما توظيفات "سورية والمهجر" فكانت النصف تقريباً 12587 مليوناً، يليه "الدولي للتجارة والتمويل" 7660 مليوناً.

الموجودات وحقوق المساهمين

تضاعفت موجودات المصارف الخاصة

■■

الودائع تضاعفت
2,5 مرة في 2005
وزادت الموجودات بنسبة 2,41 مرة

■■

2,41 مرة في العام 2005 لتصل إلى 90450 مليون ليرة سورية (1774 مليون دولار). وبتحليل أداء المصارف إفرادياً يلاحظ الآتي:

1 – نمت موجودات "سورية والمهجر" بأكبر نسبة حيث تضاعفت 4,45 مرات، يليه "الدولي للتجارة والتمويل" 2,38 مرة، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" 1,54 مرة.

2 – يمتلك "بيمو السعودي الفرنسي" أكبر قاعدة موجودات، حيث بلغت 42674 مليون ليرة سورية، يليه "سورية والمهجر" بحجم 25950 مليوناً، يليه "الدولي للتجارة والتمويل" بحجم 16844 مليون ليرة سورية.

وتضاعفت حقوق المساهمين في العام 2005 لتصل إلى 9168 مليوناً (180 مليون دولار)، ويُعزى ذلك إلى 4 عوامل هي:

3 – دخول بنك عوده إلى القطاع في الربع الأخير من العام 2005 برأس مال مدفوع قدره 2500 مليون ليرة سورية.

– مضاعفة بنك سورية والمهجر لرأس ماله في العام 2005 ليصبح 3 آلاف مليون ليرة سورية.

– زيادة رأس مال بنك بيمو السعودي الفرنسي بـ 250 مليوناً في 2005 ليصبح 1750 مليوناً.

– زيادة الاحتياطي القانوني والخاص واحتجاز أرباح في كافة المصارف.

نمو التسليفات غير المباشرة

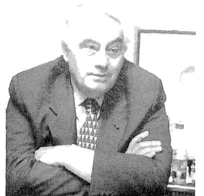
نعني بالتسليفات غير المباشرة الكفالات والاعتمادات المستندية، وهي عناصر تقع خارج الميزانية وتمثل مطلوبات شرطية (Contingent Liabilities). وقد نمت هذه التسليفات 79 في المئة لتصل إلى 21739 مليون ليرة سورية (426 مليون دولار) في العام 2005. ويتألف معظم هذا الرقم من الكفالات التي بلغت قيمتها 15311 مليوناً، والباقي اعتمادات مستندية بقيمة 6428 مليوناً. ويلاحظ الآتي:

– حقق بنك سورية والمهجر معدل النمو الأعلى 2,5 ضعف في التسليفات غير المباشرة، مقارنة مع نمو 1,2 ضعف لـ "بيمو السعودي الفرنسي"، وتراجع 15 في المئة في كفالات واعتمادات "الدولي للتجارة والتمويل".

– برز بنك بيمو السعودي الفرنسي مرة أخرى بدور نشيط في التسليفات غير المباشرة التي بلغ حجمها 9724 مليوناً (45 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة)، يليه بنك سورية والمهجر 7018 مليوناً، يليه "الدولي للتجارة والتمويل" 4885 مليوناً.

– برز البنك الدولي للتجارة والتمويل في


د. نعمان الأزهري، رئيس بنك لبنان والمهجر


ريمون عوده، رئيس مجموعة عوده سرادار

المقدمة في تمويل التجارة الخارجية بين المصارف الخاصة بمنحه اعتمادات مستندية بقيمة 2990 مليوناً، أي ما نسبته 46,5 في المئة من الإجمالي للمصارف الخاصة. وقد جاء بعده بفارق ضئيل بنك بيمو السعودي الفرنسي بمنحه اعتمادات مستندية بقيمة 2646 مليوناً، أي 41 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة. أما بنك سورية والمهجر فقد حل ثالثاً وبفارق كبير حيث بلغت الاعتمادات المستندية التي منحها 790 مليوناً.

– وفي مجال الكفالات المصرفية، حلّ بنك بيمو السعودي الفرنسي أولاً بحجم كفالات 7078 مليوناً، أي ما يعادل 46 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة؛ وجاء بنك سورية والمهجر في المرتبة الثانية، بحجم كفالات 6228 مليوناً، أي ما يعادل 41 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة. وقد حلّ "الدولي للتجارة والتمويل" ثالثاً بفارق كبير حيث لم يتجاوز حجم الكفالات التي أعطاها 1895 مليون ليرة سورية.

الإيرادات والأرباح

حققت المصارف الخاصة السورية معدلات نمو عالية في إيرادات التشغيل والأرباح الصافية في العام 2005. فقد نما صافي إيرادات التشغيل 6 أضعاف ليصل إلى 1438 مليون ليرة سورية (28 مليون دولار). وبما أنّ صافي مصاريف التشغيل لم يرتفع بأكثر من 82 في المئة، حيث بلغت 694 مليون ليرة سورية (13,6 مليون دولار)، فقد تضاعفت الأرباح الصافية 3 مرات تقريباً (2,88 ضعف تحديداً) لتصل إلى 424,4 مليون ليرة (8,32 ملايين دولار).

وفي تفاصيل المصارف إفرادياً يلاحظ الآتي:

– حقق "الدولي للتجارة والتمويل" أعلى معدل نمو في إيرادات التشغيل 7 أضعاف، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" 6 أضعاف، ثم "سورية والمهجر" 4 أضعاف.

– في الأرقام المطلقة حقق بنك سورية والمهجر أكبر إيرادات تشغيل 466 مليون ليرة سورية، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" 458 مليوناً، ثم "الدولي للتجارة والتمويل" 409 ملايين.

– في نمو مصاريف التشغيل كان "الدولي للتجارة والتمويل" الأقل زيادة (26 في المئة)، و"سورية والمهجر" الأكبر زيادة (99 في المئة)، وجاء نمو مصاريف "بيمو السعودي الفرنسي" ما بين الاثنين (67 في المئة).

– في الأرقام المطلقة كانت مصاريف التشغيل هي الأقل (107 ملايين ليرة) لـ"الدولي للتجارة والتمويل"، وكانت الأعلى لـ"بيمو السعودي الفرنسي" (340 مليوناً)؛ بينما بلغت مصاريف تشغيل بنك سورية والمهجر (191 مليوناً).

– في الأرباح الصافية حقق بنك سورية والمهجر أعلى معدل نمو 8,7 أضعاف، يليه "الدولي للتجارة والتمويل" 5,3 أضعاف، ثم "بيمو السعودي الفرنسي" 1,34 ضعف.

– في الأرقام المطلقة حقق "الدولي للتجارة والتمويل" أكبر حجم ربح (209 ملايين)، يليه "سورية والمهجر" (162 مليوناً)، ثم "بيمو السعودي الفرنسي" (53 مليوناً).

المصارف الخاصة انتقلت في العام الثاني إلى الربحية البالغة 8,2 ملايين دولار

الأرباح بالسهم والقيمة الدفترية

كانت المصارف الخاصة السورية خاسرة في العام 2004، كما هو أمر متوقع في السنة الأولى من التشغيل. وكنتيجة لذلك تدنت القيمة الدفترية لأسهم المصارف الثلاثة العاملة حينذاك إلى ما دون القيمة الإسمية للسهم البالغة 500 ليرة سورية. وتفاوتت نسب تدني القيمة الدفترية للسهم بحسب حجم الخسارة. بما أنّ بنك بيمو السعودي الفرنسي كانت لديه الخسائر الأكبر، فقد تدنت القيمة الدفترية لسهمه إلى 453 ليرة؛ وأما "الدولي للتجارة والتمويل" الذي يليه في حجم الخسارة، فانخفضت القيمة الدفترية لسهمه إلى 489 ليرة. بينما كان بنك سورية والمهجر الأقل خسارة، فقد كانت القيمة الدفترية لسهمه 497 ليرة، وهي الأعلى ما بين المصارف الثلاثة.

وفي العام 2005 حققت كافة المصارف الخاصة السورية الأربعة أرباحاً ولكن بنسب متفاوتة. وبلغ وسطي الأرباح بالسهم (EPS) لقطاع المصارف الخاصة 28 ليرة سورية، ووسطي القيمة الدفترية للسهم 611 ليرة. وإذا ما استعرضنا المصارف إفرادياً نجد أنّ "الدولي للتجارة والتمويل" حقق أعلى مستوى أرباح بالسهم 70 ليرة، ما جعل القيمة الدفترية للسهم ترتفع إلى 558 ليرة مقارنة مع 500 ليرة القيمة الإسمية. وجاء بنك سورية والمهجر في الترتيب الثاني حيث حقق أرباحاً بالسهم تساوي 27 ليرة ما دفع بالقيمة الدفترية للسهم إلى 536 ليرة. وجاء بنك بيمو السعودي الفرنسي ثالثاً حيث حقق 15 ليرة أرباحاً بالسهم، ما رفع القيمة الدفترية للسهم إلى 494 ليرة، لكنها بقيت تحت القيمة الإسمية للسهم. أما بنك عوده سورية فقد حقق 0,16 ليرة أرباحاً بالسهم، فارتفعت القيمة الدفترية لسهمه إلى 1019 ليرة. وبما أنه لا توجد سوق أوراق مالية حتى الآن في سورية، لذلك لم يتمّ التطرّق إلى بحث تطوّر أسعار أسهم المصارف الخاصة في السوق.

الفروع والموظفون

ارتفع عدد فروع المصارف الخاصة السورية العاملة في العام 2005 إلى 23 فرعاً، كما ازداد عدد الموظفين إلى 565 موظفاً، وبلغ إجمالي الرواتب والأجور المدفوعة لهم 319 مليون ليرة. وبفحص التوسّع في إنشاء فروع المصارف إفرادياً يتبيّن أنّ عدد الفروع العاملة كان كالتالي: 6 فروع لكل من "سورية والمهجر" و"الدولي للتجارة والتمويل"، 10 فروع لـ"بيمو السعودي الفرنسي"، وفرع


DOHMS 314-312-06



د. ميشال مارتو، رئيس بنك الإسكان للتجارة والتمويل



بشارة عبجي رئيس بنك بيمو

واحد لبنك عوده سورية.

و مع ازدياد عدد الفروع، من الطبيعي أن يتطوّر عدد الموظفين. والذي كان قد توزّع عددهم بين المصارف إفرادياً كالتالي: 120 موظفاً لكل من "سورية والمهجر" و"الدولي للتجارة والتمويل"، و241 لـ"بيمو السعودي الفرنسي"، و84 لبنك عوده سورية.

بنية الموجودات والمطلوبات

يشمل هذا الجزء من الدراسة تحليلاً لبنية موجودات ومطلوبات المصارف الخاصة السورية باستعمال نسب ومؤشرات مالية مصرفية أساسية منسوبة إلى إجمالي الموجودات. وتمّ احتساب هذه النسب من التقارير المالية للمصارف للعام 2005، بغية الاستدلال على سياسات إدارة الأموال التي تتبعها المصارف من حيث السيولة والتوظيفات والإقراض والدولرة ومصادر الأموال.

السيولة الجاهزة

تحتفظ المصارف الخاصة السورية بنسب سيولة نقدية جيدة حيث بلغ وسطي نسبة السيولة الجاهزة (صندوق وجاري المصارف إلى الموجودات) للقطاع 26 في المئة، وقد تراوحت هذه النسبة للمصارف ما بين 24 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل" و28 في المئة لـ"سورية والمهجر".

وكانت نسبة السيولة 26 في المئة لبنك بيمو السعودي الفرنسي و25 في المئة لبنك عوده سورية.

يتضمن هذا البند النقد في صندوق المصرف والاحتياطي الإلزامي بنسبة 5 في المئة على الودائع والحسابات والإيداعات الأخرى لدى المصرف المركزي، إضافة إلى الحسابات الجارية لدى المصارف. إن الاحتفاظ بنسبة سيولة نقدية كافية ضروري في بيئة اقتصادية تغلب عليها مستويات عالية من عدم اليقين، خصوصاً إذا أخذنا في الاعتبار عدم وجود أذونات وسندات خزينة توظف فيها المصارف فوائض السيولة (احتياطاتها الثانوية – Secondary Reserve).

الودائع في مصارف أخرى

وظّفت المصارف الخاصة السورية نسبة عالية من مواردها المالية في ودائع مع مصارف أخرى معظمها خارج سورية، هي مصارف مراسلة وشقيقة وأم. وبلغ وسطي نسبة التوظيفات الخارجية إلى الموجودات 50 في المئة في قطاع المصارف الخاصة في العام 2005، مقابل 46 في المئة في 2004. وراوحت هذه النسبة ما بين 46 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل" و56 في المئة لبنك عوده سورية. أما النسبة لبنك سورية والمهجر فكانت 49 في المئة، ولبنك بيمو السعودي الفرنسي 52 في المئة.

وتعود ضخامة التوظيفات الخارجية إلى تدفّق الودائع على المصارف الخاصة ليس بالعملة السورية فقط، بل بالعملات الأجنبية (خصوصاً الدولار الأميركي) أيضاً. يضاف إلى ذلك ضيق مجالات الإقراض والتوظيف داخل سورية بالقطع الأجنبي بسبب القيود المفروضة من قبل المصرف المركزي. فمن جهة لا يصدر المصرف المركزي أية سندات حكومية لا بالليرة السورية ولا بالعملات الأجنبية لامتصاص فوائض السيولة لدى المصارف الخاصة، ومن جهة أخرى يحظر على المصارف الإقراض بالعملات الأجنبية داخلياً (تجري حالياً في مصرف سورية المركزي دراسة لرفع مثل هذا الحظر). لكن المصرف المركزي سمح للمصارف بتوظيف ودائعها بالعملات الأجنبية مع بنوك في الخارج. ولعله من الصعوبة بمكان رؤية الحكمة الكامنة وراء هذه السياسة المصرفية التي تمنع من استعمال ودائع العملة الأجنبية في البلد وتسمح بشحنها للتوظيف في مصارف أجنبية.(؟!)

دولرة الودائع

وللإيضاح أكثر يجب النظر إلى ظاهرة ملفتة جداً وهي أنّ نسبة الودائع بالعملات الأجنبية في المصارف الخاصة السورية بلغت أكثر من نصف إجمالي الودائع (55 في المئة تحديداً) في العام 2005. وراوحت نسبة ودائع العملات الأجنبية ما بين 32 في المئة لبنك عوده سورية و62 في المئة لبنك سورية والمهجر. وبلغت هذه النسبة 56 في المئة في "بيمو السعودي الفرنسي" و42 في المئة في "الدولي للتجارة والتمويل".

ولا بدّ من الإشارة هنا إلى أنّ المصارف الخاصة قامت بمساهمة مفيدة للاقتصاد الوطني من حيث جذب الودائع بالعملات الأجنبية إلى سورية؛ ذلك أنّ نسبة دولرة ودائع بمستوى 55 في المئة في القطاع المصرفي الخاص تعتبر نسبة عالية جداً في بلد غير مدولر كسورية. للمقارنة تبلغ نسبة دولرة الودائع في لبنان 72,31 في المئة حسب احصائيات الميزانية المجمّعة للمصارف التجارية حتى نهاية فبراير 2006. لكن لبنان بلد مدولر يتم التعامل فيه بالعملتين الليرة اللبنانية والدولار. أما في سورية، فتتم كافة التبادلات بالليرة السورية. هذه النتائج تؤيّد الفرضيات الاقتصادية القائلة بأنّ تحرير النظام المصرفي وأنظمة الرقابة على القطع الأجنبي تؤدي إلى دخول رؤوس الأموال من الخارج أكثر من الخوف من هروبها.

نسبة التسليفات إلى الموجودات والودائع

بينما وصلت توظيفات المصارف الخاصة بشكل ودائع مع مصارف أخرى إلى نسبة 50 في المئة من الموجودات، فإنّ نسبة القروض والتسليفات إلى الموجودات في قطاع المصارف الخاصة كانت 19 في المئة فقط في العام 2005. وراوحت هذه النسبة ما بين 0,34 في المئة لبنك عوده سورية و27 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل"، و18 في المئة لكل من "سورية والمهجر" و"بيمو السعودي الفرنسي". إنّ هذه النسب مؤشر على ضآلة القروض والتسليفات التي تمنحها المصارف الخاصة في الاقتصاد السوري. ولعل ما يثبت هذه النتيجة أكثر هو تواضع نسبة القروض إلى الودائع.

فعلى الرغم من التدفّق الكبير لودائع الزبائن على المصارف الخاصة، 69572 مليون ليرة سورية في العام 2005 مقابل 19527 مليوناً في العام 2004، فإنّ وسطي نسبة القروض والتسليفات إلى الودائع كانت 24 في المئة العام 2005 مقابل 22,6 في المئة العام 2004، وهي نسبة منخفضة جداً. وراوحت نسبة القروض إلى الودائع ما بين 0,77 في المئة لبنك عوده سورية و49 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". وكانت النسبة 22 في المئة لـ"سورية والمهجر" و21 في المئة لـ"بيمو السعودي الفرنسي".

تستنسخ هذه النسب مثيلاتها للمصارف اللبنانية الكبيرة، كما يتبيّن من النسب التي قمنا بحسابها من الميزانيات المنشورة لثلاثة من هذه المصارف في نهاية مارس 2006. فقد كانت نسبة القروض/ الودائع لبنك لبنان والمهجر 17,36 في المئة، وبنك عوده سرادار 26,48 في المئة، وبنك بيبلوس 24,49 في المئة. إذاً ماذا تفعل المصارف الخاصة السورية بودائعها؟ إنها توظف الجزء الأعظم منها مع مصارف أخرى كما تبيّن لدينا عند بحث نسبة ودائع في مصارف أخرى/موجودات أعلاه، وكما تثبته نسبة ودائع في مصارف أخرى/ودائع.

تجدر الإشارة إلى أنّ نسبة القروض والتسليفات إلى الودائع ترتفع إلى 54 في المئة لقطاع المصارف الخاصة السوري في العام 2005 إذا نسبنا القروض والتسليفات المصرفية إلى الودائع المقيّمة بالليرة السورية واستثنينا الودائع المقيّمة بالعملات الأجنبية. ما يعني نسبة إقراض أفضل من الودائع المقيّمة بالليرة السورية. وقد يكون لهذه الطريقة مبرراتها نظراً للقيود المفروضة على التسليف بالعملات الأجنبية في الداخل السوري.

وقد تكون هناك أسباب موضوعية لضآلة القروض والتسليفات التي تمنحها المصارف الخاصة السورية. نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر الآتي :

— ضعف الطلب على القروض.

— ندرة المقترضين المحتملين من ذوي الأهلية الائتمانية التي تستوفي معايير الإقراض التي تتطلبها البنوك.

— ضعف أنظمة المحاسبة المالية والتقارير المالية والإفصاح المالي لدى العملاء من شركات وأفراد.

— عدم وجود مركزية مخاطر في المصرف المركزي تساعد المصارف في الاستعلام عن إجمالي مديونية العملاء وتقييم مخاطر الائتمان.

— عدم وجود مكاتب ائتمان (Credit Bureaus) تقوم بالاستعلام عن عملاء المصارف وتجري التحاليل المالية لتحديد مركزهم المالي.

— عدم رغبة المصارف في أخذ مخاطر ائتمانية كبيرة في بدايات عملها.

— عدم رغبة المصارف في منح قروض متوسطة وطويلة الأجل نظراً لقصر آجال ودائعها.

— وجود درجة عالية من عدم اليقين السياسي والاقتصادي.

— وضع قيود من قبل مصرف سورية المركزي على المصارف تمنعها من التسليف بالعملات الأجنبية.

مؤشرات نهاية 2005:

"سورية والمهجر" الأعلى من حيث نمو الودائع

"الدولي للتجارة والتمويل" الأعلى في نمو الإقراض

"بيمو السعودي الفرنسي" الأكثر توسّعاً في الإقراض

ودائع في مصارف أخرى إلى الودائع

بلغ وسطي نسبة ودائع في مصارف أخرى إلى ودائع الزبائن 65 في المئة في قطاع المصارف الخاصة السورية في العام 2005، وتراوحت هذه النسبة ما بين 60 في المئة لكل من بنك سورية والمهجر وبيمو السعودي الفرنسي، و127 في المئة لبنك عوده سورية. وبلغت النسبة 82 في المئة للبنك الدولي للتجارة والتمويل. إنّ هذه النسب العالية، خصوصاً تلك العائدة لبنك عوده سورية، تؤشر إلى أنّ المصارف الخاصة السورية تودع ليس فقط ودائع العملات الأجنبية التي تتلقاها بل أيضاً جزءاً من رأس مالها مع مصارف مراسلة أو شقيقة أو أم. إنّ عمليات توظيف الموارد المالية من ودائع ورأس مال مع مصارف أخرى للحصول على فوائد بمخاطر إستثمارية محدودة هي على حساب الإقراض للنشاطات الاقتصادية المختلفة في سورية.

الدولرة 55 في المئة من إجمالي الودائع

إنّ نسب الإقراض المتدنية والتوظيفات الخارجية المرتفعة تدعونا إلى التذكير بالآمال الكبيرة المنعقدة على المصارف الخاصة السورية لتقديم منتجات وخدمات مصرفية متطوّرة تحتاجها سورية، وأولها منح الائتمان. إنّ الاقتصاد السوري كبير ومتنوّع القاعدة الإنتاجية. فهناك الزراعة والصناعة والسياحة والنفط والغاز والنقل والمقاولات والعقارات، بالإضافة إلى التجارة. ولكن يبدو أنّ المصارف الخاصة السورية ركّزت في بدايات عملها على تمويل التجارة الخارجية. والمطلوب أن تتوسّع تسليفاتها لتشمل كافة قطاعات الاقتصاد السوري، الإنتاجية خاصة، لتساهم في تطوير هذه القطاعات الاقتصادية تقنياً ورفع كفاءتها الإنتاجية وتحسين مقدراتها التنافسية.

مصادر الأموال

من الواضح أنّ الجزء الأعظم من مصادر الأموال للمصارف الخاصة في سورية يأتي من الودائع. فقد بلغت نسبة وسطي الودائع إلى الموجودات 80 في المئة لقطاع المصارف الخاصة السورية في العام 2005. وتساهم الأموال الخاصة (رأس المال والاحتياطات) في 10 في المئة كما تُبيّن نسبة حقوق المساهمين إلى الموجودات.

وراوحت نسبة الودائع إلى الموجودات ما بين 44 في المئة لبنك عوده سورية، 87 في المئة لـ"بيمو السعودي الفرنسي"، وكانت 82 في المئة لـ"سورية والمهجر" و70 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل".

أما نسبة حقوق المساهمين إلى الموجودات فتراوحت ما بين 4 في المئة لـ"بيمو السعودي الفرنسي" و51 في المئة لبنك عوده سورية. وكانت هذه النسبة 12 في المئة لـ"سورية والمهجر" و10 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل".

قد تكون المصارف الخاصة السورية بحاجة إلى زيادة رسملتها حتى تستطيع تمويل النمو في القروض والتسليفات والتوظيف والإستثمار وتوسيع شبكة الفروع ومنافسة مصارف كبيرة قد تدخل السوق قريباً أو أخرى متواجدة في السوق منذ زمن طويل كالمصرف التجاري السوري. كما أنّ زيادة رأس مال المصارف قد تعتبر ضرورية لاستيفاء متطلبات معايير "بازل" لكفاية رأس المال. هذا يعني أننا قد نرى المصارف تقوم قريباً بزيادة رأس مالها بإصدار أسهم عادية، أو أسهم تفضيلية، أو

شهادات إيداع، أو سندات دين، أو بمزيج من هذه الأدوات. ومن العوامل التي تساعد على تسريع نمو المصارف الخاصة إتباع إداراتها سياسات تسليف أقل محافظة، العمل على تغطية نطاق أوسع من القطاعات الاقتصادية، تنشيط الإقراض على مستوى الشركات والأفراد، والاشتراك مع مصارف أخرى في تمويل قروض مشتركة (Syndicated Loan) لمشاريع كبيرة. ولكن من المطلوب أن تحقق هذه القروض للمصارف عوائد تعوّضها عن مخاطر الائتمان وآجال الاستحقاق.

كفاءة التشغيل والربحية

نستخدم في هذا الجزء من الدراسة بعض النسب المالية المصرفية لتحليل كفاءة تشغيل المصارف الخاصة في العام 2005. تقيس النسبة الأولى تكاليف التشغيل إلى إيرادات التشغيل. وبالطبع كلما كانت هذه النسبة أصغر كلما كان البنك أكثر كفاءة وبالتالي أكثر ربحية. ونبحث هنا أيضاً درجة تنويع مصادر إيرادات المصارف الخاصة ما بين الفوائد والعمولات. ونستند في هذا التحليل إلى الفرضية القائلة أنه كلما كان البنك أقل اعتماداً على الفوائد كمصدر أساسي للإيرادات كلما كان تيار الإيرادات المستقبلي للبنك أكثر استقراراً (أقل خطراً) نظراً للتقلبات السريعة في معدلات الفائدة الدائنة والمدينة في الأسواق المالية. وأخيراً نقيّم الربحية النسبية للمصارف الخاصة السورية باستعمال نسبتي عائد الموجودات (ROA) وعائد الملكية (ROE).

نسبة تكاليف التشغيل إلى إيرادات التشغيل

تميّز أداء المصارف الخاصة السورية بتكاليف تشغيل عالية جداً في العام 2004 بلغت نسبتها الوسطية إلى صافي الإيرادات 206 في المئة. وقد أدى ذلك إلى تحقيق خسائر في المصارف الثلاثة بلغ مجموعها 198 مليون ليرة. وتُعزى تكاليف التشغيل العالية في العام 2004 إلى تضمينها كافة مصاريف التأسيس التي تمّ إطفاؤها في السنة الأولى من التشغيل حسب معيار المحاسبة الدولي الرقم (38). كذلك لم يكن من المتوقع أن تحقق المصارف الجديدة أرباحاً منذ السنة الأولى نظراً لتحملها نفقات التأسيس والتوسّع في إنشاء الفروع، كما أنها كانت تتلمس طريقها في السوق السورية الجديدة.

في العام 2005، انخفضت تكاليف تشغيل المصارف الخاصة بشكل ملموس؛

الحصة السوقية للمصارف الخاصة

الودائع: 10 في المئة
التوظيفات الخارجية: 8 في المئة
القروض والتسليفات: 3 في المئة
الموجودات: 7 في المئة
السيولة: 21 في المئة
الأموال الخاصة: 12,5 في المئة

فقد بلغ وسطي نسبة تكاليف التشغيل للقطاع 48 في المئة من الإيرادات. ولكن كان هناك تفاوت كبير في قيمة هذه النسبة ما بين المصارف. فقد بلغت نسبة تكاليف التشغيل إلى إيرادات التشغيل 54 في المئة لبنك عوده سورية (على أساس أرقام ثلاثة أشهر من التشغيل فقط) و74 في المئة لبنك بيمو السعودي الفرنسي. لكن هذه النسبة كانت أدنى للمصرفين الأخيرين، حيث بلغت 41 في المئة لـ"سورية والمهجر" و26 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". وقد انعكس هذا بالطبع على الربحية العالية للمصرفين الأخيرين.

نسب الفوائد والعمولات إلى إيرادات التشغيل

من تحليل مكونات إيرادات التشغيل في المصارف الخاصة السورية، يتبيّن أنّ الجزء الأعظم منها (74 في المئة) يأتي من الفوائد والعمولات. ففي العام 2005 حصلت المصارف الخاصة السورية على 42 في المئة من إيراداتها من فوائد التوظيفات والقروض، وعلى 32 في المئة من إيراداتها من العمولات الناتجة عن عملياتها المصرفية الأخرى.

وكانت نسبة الفوائد إلى الإيرادات متشابهة إلى حد كبير ما بين المصارف الثلاثة الأقدم، حيث بلغت 45 في المئة لـ"سورية والمهجر" 44 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل" و42 في المئة لـ"بيمو السعودي الفرنسي". أما بنك عوده سورية فكانت نسبته 18 في المئة نظراً لقصر مدة تشغيله التي لم تتعد الأشهر الثلاثة في نهاية العام 2005.

وعن توزيع نسبة العمولات إلى إيرادات

النتائج تؤكّد أنّ تحرير النظام المصرفي يؤدي إلى دخول الأموال وليس إلى خروجها

التشغيل ما بين المصارف فقد كانت متشابهة إلى حد كبير أيضاً ما بين المصارف الأقدم، حيث بلغت قيمتها الثلث تقريباً. وراوحت النسبة ما بين 35 في المئة لكل من "سورية والمهجر" و"بيمو السعودي الفرنسي" و32 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". أما بنك عوده سورية فلم تتجاوز نسبة العمولات إلى الإيرادات الـ1 في المئة لقصر فترة التشغيل المذكورة أعلاه.

الربحية

انتقلت المصارف الخاصة السورية من الخسارة إلى الربحية في عام واحد، ففي حين وصلت خسائرها إلى 198 مليون ليرة (3,88 ملايين دولار) في العام 2004، قفزت أرباحها إلى 424,4 مليوناً (8,32 ملايين دولار) في العام 2005. وبالأرقام المطلقة حقق "الدولي للتجارة والتمويل" أكبر الأرباح الصافية 209 ملايين ليرة، يليه "سورية والمهجر" 162 مليوناً، ثم "بيمو السعودي الفرنسي" 53 مليوناً. أما بنك عوده سورية فحقق ربحاً صافياً قدره 400 ألف ليرة عن فترة تشغيل الأشهر الثلاثة الأخيرة من العام 2005.

أما من حيث الربحية النسبية فقد بلغ وسطي العائد على الموجودات (ROA)، 0,5 في المئة لقطاع المصارف الخاصة السورية في 2005. أما وسطي العائد على حقوق المساهمين (ROE) للقطاع فبلغ 4,63 في المئة. إنّ نسب الربحية هذه متدنية؛ وما يشفع لها أنّ هذه المصارف ما زالت في بدايات عملها.

وفي التفاصيل الإفرادية لكل مصرف على حده، راوح عائد الموجودات ما بين 0,01 في المئة لبنك عوده سورية و1,24 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". وكان عائد الموجودات 0,62 في المئة لـ"سورية والمهجر" و0,12 في المئة لـ"بيمو السعودي الفرنسي".

وتراوح عائد حقوق المساهمين ما بين 0,016 في المئة لـ"عوده سورية" و12,5 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". أما "سورية والمهجر" فحقق 5 في المئة عائد ملكية و"بيمو السعودي الفرنسي" 3 في المئة. ويستنتج من ذلك أنّ البنك الدولي للتجارة والتمويل حقق أعلى مستوى ربحية ما بين المصارف الخاصة السورية بحسب معياري العائد على الموجودات والعائد على حقوق المساهمين، يليه ولو بفارق كبير بنك سورية والمهجر. ■

* مدير عام وصاحب المركز السوري لإستشارات التمويل
(إستشاري تمويل وإستثمار وأسواق مالية ومصارف)

المسار اللبناني بين الداخل والخارج

.... بقلم د. شفيق المصري ....

ليس جديداً القول أن لبنان في سياسته الداخلية والخارجية، يتأثر بالعوامل الإقليمية وحتى الدولية أكثر من أي بلد آخر. وليس جديداً أيضاً الاعتراف أن الساحة اللبنانية كانت ولا تزال عرضة لتجاذب الآخرين (أو لحروبهم) عليها، وأنها تقرر مدى صمود أو انهزام هذا الفريق أو ذاك بدءاً من ميزان الساحة اللبنانية. وإذا كان قدر لبنان أن يتعامل مع هذه التجاذبات ويشهد وتيرتها المتحركة، فإن حسن التقويم والتوقيت يمنحانه فرصة الإنقاذ أو الصمود. وبذلك فإن قدر اللبنانيين أن يتّحدوا لأنهم محكومون بهذا الاتفاق من أجل هذا الإنقاذ والصمود معاً.

ولعل الظروف التي يمر بها لبنان حالياً تعكس مرحلة صعبة من تاريخه بل من صموده التاريخي، فالظروف الداخلية متشنجة ومدفوعة باعتبارات وحوافز حادة على أكثر من صعيد وجبهة.

ولعل الصعوبة هنا تتمثل في الأوضاع الإقليمية المتشجنة والارتباك الدولي المتردد والاستحقاقات الإقليمية الأخرى المنتظرة، بالإضافة إلى واقع الساحة اللبنانية ذاتها المتسمة بهشاشة في الممارسة وتناقض في المفاهيم وتغييب لمعظم الضوابط.

ومن هنا، يثار السؤال عن المسار اللبناني وتحديد وجهة سيره وتعريف هوية المؤثرين فيه والمندفعين معه أو ضده. وهل ثمة مسار واحد موحد للبنان كله أم أنه تشعب بل تبعثر إلى مسارات في الداخل تغذيها حوافز تشجيعية أو تحريضية من الخارج... إلخ.

ومن أجل إلقاء بعض الأضواء على منعطفات هذا المسار اللبناني الراهن، لا بد من التلميح إلى بعض مفاصله من الداخل وبعض المؤثرات الرادعة له أو الفاعلة فيه من الخارج.

أولاً: مؤثرات الداخل ■

سبق للبنان أن شهد مراحل صعبة في سياسته بل في حياته السياسية الداخلية. وقد اشتدت وتيرة هذه المراحل حتى بلغت نزاعات مسلحة أحياناً. وكان تاريخ لبنان يشهد أيضاً تأزماً لدى القادة السياسيين فيه يتراجعون جميعهم، بعد حين، ويدركون أنه لا بد من قبول التسوية المعروضة عليهم من وسطاء آخرين. وبذلك تكرر الدور ذاته لمرات عديدة، وبدا بالتالي هؤلاء القادة أنهم من أهل العقد ولكنهم ليسوا من أهل الحل. ألمهم أنهم يستشعرون خطورة الوضع المأزوم عندما يصل إلى حافة الهاوية ويعودون من ثم إلى التسويات المنتظرة وغير المفاجئة.

والواقع أن مثل هذه الأجواء التي تتحرك باستمرار ومن دون أي استقرار تجعل من الصعوبة بمكان لأي مجال لتخطيط طويل الأجل ولا حتى قصيره. ويضطر المسؤول فيه إلى التعاطي اليومي مع الحدث من دون أية رؤية مستقبلية ممكنة.

هذا الواقع الذي يقتحم الحياة السياسية العامة ويحول دون تحقيق أبسط مشاريعها المستقبلية يبقي البلد في حال التوجّس ومن ثم التردد حول أي مشروع مستقبلي عام أو خاص.

والتردد الحكومي في هذا المجال ينعكس سلباً على مستويات عدة:

– مستوى صدقية القيادة الحكومية اللبنانية حيال المجتمعات الأخرى التي تنتظر الحد الأدنى من الإنجاز لكي تستطيع أن تبني عليه مساعداتها له.

– مستوى الوحدة الوطنية المطلوبة لكي تصبح الركن الأساسي في بناء الوطن والمواطن.

– مستوى التزامات الآخرين لمساعدة لبنان وإنقاذه اقتصادياً وحتى سياسياً وذلك على صعيدي الدول الإقليمية والدولية معاً.

– مستوى تحقيق الأركان الدستورية – الديموقراطية المطلوبة من أجل تحويل هذا البلد من انتماءاته القبلية (التي ترتدي لبوساً طائفياً ومذهبياً في معظم الحالات) إلى مواطنية راسخة.

– مستوى الممارسات غير الدستورية إلى أن يضطر كل فريق إلى تعديل تفسيراته السياسية للنصوص الدستورية والقانونية القائمة.

وإذا كان المطلوب بالأساس أن تتحقق الديموقراطية في لبنان فإن المعادلة العامة لتحقيق هذه الديموقراطية في أي نظام سياسي قد تأتي على الشكل التالي: إنه لا ديموقراطية من دون دستورية. والمقصود هنا أن يصار إلى اعتماد كافة البنود الدستورية التي توفر عناصر الحكم الصالح. ومن هذه البنود التسليم بأن الشعب مصدر السلطات جميعاً يتولاها من خلال مجالس وهيئات ووظائف منتخبة وأن ثمة حكماً للقانون وأن الحريات العامة ملحوظة في الدستور وأن ثمة فصلاً بين السلطات واستقلالاً للقضاء... إلخ.

وقد تستكمل هذه الديموقراطية أيضاً بتداول السلطة والتدقيق بنزاهتها وذلك من خلال آليات المراقبة والمحاسبة، ولكن هذه الديموقراطية لن تكتفي بكل هذه الآليات الضامنة حتى تسعى إلى توفير العدالة الاجتماعية الرافعة أصلاً لكل مجتمع إنساني.

والركن الثاني من هذه المعادلة أنه لا دستورية في التنظيم من دون صدقية في التنفيذ، ذلك لأن الدستور في نصه – كالدستور اللبناني مثلاً بعد العام 1990 – يضمن كل هذه البنود ولكن الممارسة مع الأسف لم تحترم، كما أن آليات المراقبة والمحاسبة ليست فاعلة كما يجب أن تكون. والصدقية هنا تشمل كافة السلطات الدستورية الثلاث ولا تقتصر على جهة واحدة، وذلك على الرغم من التفاوت في درجات المسؤولية عن التقصير أو الانتهاك بين كل واحدة منها.

أما الركن الثالث من هذه المعادلة فهو أنه لا صدقية من دون ثقافة سياسية موحدة لدى المسؤول والمواطن على السواء. وهذه الثقافة السياسية هي نتيجة تأثير أو دور وسائط التثقيف السياسي بدءاً بالمدرسة فالجامعة فالحزب فالإعلام فالنقابة.. إلخ.

وإذا كان لا بدّ من تقييم عمليات الاصلاح في هذا البلد فإنه من الواجب البدء بهذه الوسائط من أجل التحقق من نشر ثقافة سياسية توحيدية متكافئة تستطيع المراقبة والمحاسبة.

أما ما يتردّد في كافة المنتديات والمحافل والوسائل حول اتفاق الطائف فإن معظم اللبنانيين لم يدققوا في قراءة هذا الاتفاق الذي دخل قسم منه في الدستور وأصبح مادة دستورية ملزمة، وقسم آخر لم يدخل في الدستور بعد ويقتضي اعتماده دستورياً، والقسم الأخير استنفد غرضه بحكم التطورات التي حصلت مؤخراً.

ولعل أهمية هذا الاتفاق أنه تناول الشق المتعلق بالأسس الميثاقية التي يقتضي احترامها والتزامها من دون أي استثناء ولا تحفظ. وتناول الشق الثاني منه عناوين التحديث في كل المجالات السياسية والاجتماعية والاقتصادية وهو لذلك، قابل للنقاش في ضوء المتغيرات والتجربة ومن ثم الاتفاق حول بناء الدولة وليس بناء الوطن. فالأسس الميثاقية كفيلة بهذه المهمة الأخيرة أي بناء الوطن بقدر ما تركز على هوية لبنان، وانتمائه، واعتماد المساواة، وتكافؤ الفرص بين أبنائه، وإلغاء الطائفية السياسية، والتركيز على أن الشعب مصدر كل السلطات، وعلى الإنماء المتوازن، وديموقراطية النظام وبرلمانيته، وعلى التزام ميثاق الأمم المتحدة والإعلان العالمي لحقوق الإنسان... إلخ.

ولكن المؤسف اليوم أن معظم القادة السياسيين في لبنان يمارسون قراءة سياسية للدستور اللبناني ولاتفاق الطائف معاً ويصر كل منهم على أن قراءته هي الأكثر مرجعية وإلزامية. وبذلك تختلط السياسة بالقانون وتضيع صدقية المؤسسات الدستورية بسبب ذلك.

والمعروف أن الحياة السياسية في كل بلد من بلدان العالم تندرج ضمن قواعد متعارف عليها للدينامية السياسية بما في ذلك منطق الموالاة والمعارضة، و(البرامج الانتخابية)، والتسليم بنتائج الانتخابات، وبتفعيل المؤسسات من أجل صدقية الحكم، واحترام الدستور الضامن لكل مناحي السلوك السياسي الرسمي وغير الرسمي... إلخ.

ولكن من المؤسف أن يلاحظ المراقب أنماط السياسة اللبنانية المتفلتة من كل القواعد والمتجاوزة لكل حدودها، ولعل أكثر ما يدعو إلى القلق أن الشأن الاقتصادي، مهما علا شأنه وبلغت خطورته، لا يستثير الاهتمام المطلوب ولا يدفع باتجاه القدرة أو الإمكانية التنافسية بين صانعي القرار في لبنان.

وبذلك يضطر الاقتصاد أن يبقى تابعاً أسيراً للسياسة وليس شريكاً مقرراً فيها. وتضطر الحياة الاقتصادية على الرغم من أولوياتها المصيرية إلى انتظار السياسة في كل ثانوياتها العقيمة أحياناً والتافهة أحياناً أخرى.

ثانياً: مؤثرات الخارج ■

على الصعيد الإقليمي: لم يعد خافياً على أحد أن هذه الرقعة الجغرافية التي تسمى الشرق الأوسط تتأثر كل وحدة جيوسياسية فيها بما يجري في الوحدة الأخرى. وهذا التأثير المتبادل تحكمه اعتبارات وحسابات داخلية وإقليمية عدة وحتى دولية. وعلى سبيل المثال وليس الحصر يمكن أن يشير المراقب إلى عدد من الثنائيات الشرق أوسطية ومنها: الموقف السياسي المتأرجح إلى حد ما بين الأجنحة الرافضة للتسوية الشرق أوسطية من جهة، والمؤيدة لها من جهة مقابلة. والموقف الآخر المتأرجح أيضاً بين الدول الرافضة لأحكام الشرعية الدولية أو المتحفظة عنها من جهة، وبين الدول القابلة لها من دون تردد ولا تحفظ من جهة مقابلة. والموقف الثالث المتأرجح بين تجاذب سوري – إيراني من جهة وبين أميركي – فرنسي من جهة مقابلة. أما إسرائيل فإنها تتصرف بما يرضي مصالحها وإن كانت في استدراج الولايات المتحدة (وإن استطاعت) وأوروبا إلى تأييدها.

ونتيجة هذه التجاذبات الثنائية المتعارضة والمتناقضة يسعى كل فريق إلى مصادرة الساحة اللبنانية لجانبه لكي يتحصّن بها في مواجهة الفريق الآخر.

واستناداً لذلك فإن العوامل الأساسية الإقليمية التي تؤثر على المسار اللبناني الراهن سلباً أو إيجاباً يمكن أن تتمحور بالتالي:

– مدى التعامل الدولي الذي لا يزال مجلس الأمن يدرسه بحق إيران أو معها، علماً أن معظم الأطراف تفضل الحوار بين إيران وبين الدول الست.

– مدى التعامل الأميركي مع سورية ونتيجته في المزيد من الضغط أو خفض وتيرته. علماً أن الإدارة الأميركية لم تستجب لنصائح تقرير **جيمس بايكر** وملاحظات رئيس الوزراء البريطاني في إعطاء سورية دوراً إقليمياً ما.

– مدى نجاح مجلس الأمن في مهامه المزدوجة سواء لجهة القرار 1701 في ما يعود إلى لبنان أو في تفعيل خريطة الطريق في ما يعود إلى فلسطين أو في تقديم الحلول المقبولة والمعقولة لمقاربة وحل مسألة دارفور.

على الصعيد الدولي: تتمحور معظم المسائل الشرق أوسطية في مظاهر السياسة الأميركية الخارجية ومن ثم في سياق العلاقات الأميركية مع أوروبا من جهة ومع روسيا والصين من جهة أخرى. وهذه المسائل لم تعد عرضية أو آنية أو قابلة للحل السريع. ولكنها معقدة بتعدد المصالح الدولية المتجاذبة بصددها وبإصرار الولايات المتحدة على أن لا تشرك أحداً في الحلول المتداولة لها.

ولكن الولايات المتحدة أصبحت اليوم رهينة التوتر الحاصل على المستوى الشعبي العام في الداخل حيث سجل الحزب الديموقراطي انتصاراً مرموقاً في مجلسي النواب والشيوخ وبات قادراً على لجم الاندفاع غير المسبوق ولكن غير المنطقي في هذا التعامل.

ولعل هذه النتيجة الأخيرة للانتخابات الأميركية تساعد الرئيس الأميركي في سياسته الخارجية وإن كانت ستشكل له إحراجاً أكبر في سياسته الداخلية. اليوم أصبحت الأكثرية "الديموقراطية" في مجلس الكونغرس مسؤولة عن إيجاد ستراتيجية الخروج من العراق من جهة وعن الدفع باتجاه تفريج الأزمات الأميركية الأخرى من العراق من جهة ثانية.

أما الأمور الأخرى فلا بد في رأي هذه "الأكثرية الديموقراطية" من أن يعاد النظر فيها من أجل مزيد من التقارب والتنسيق مع كل من الاتحاد الأوروبي من جهة ومع روسيا من جهة أخرى.

ويبقى السؤال المحوري، بالنسبة للوضع اللبناني: كيف يمكن أن ينعكس ذلك على مساره؟ من المعروف أن لبنان ينتظر اليوم ثلاثة استحقاقات أساسية: استحقاق المحكمة الدولية الخاصة بمحاكمة الذين ارتكبوا جريمة اغتيال المرحوم الرئيس **رفيق الحريري** ورفاقه. ويبدو أن مجلس الأمن (الذي يعكس هذا الاتفاق الأميركي – الأوروبي – الروسي) يواظب على تحقيقها وفقاً للأصول الدولية المفترضة. والاستحقاق الثاني يتعلق بنجاح قوات اليونيفيل في لبنان وفق القرار 1701 الذي يسير في طريقه للتنفيذ أيضاً. والاستحقاق الثالث المتمثل بمساعدة المجتمع الدولي للبنان من خلال مؤتمر باريس –3 المنتظر. وهذا الاستحقاق الثالث يحظى بدعم المجتمع الدولي وإن كانت أجواؤه الداخلية لا تزال غير صافية. فهل يسمح هذا المجتمع الدولي بإفشال هذا الاستحقاق الذي قد ينعكس على الاستحقاقين الأوّلين؟ ■

الأمير عبد العزيز بن مشعل:

تحويل "الشعلة" إلى "قابضة"

حاوره: مروان النمر

تشهد مجموعة الشعلة منعطفاً تاريخياً وتحوُّلاً جوهرياً لنشاطها؛ يَتجلّى في التحالفات المحلية والإقليمية التي تعقدها، والكيانات المشتركة التي تنشئها، والمشاريع العملاقة التي تطلقها، بموازاة تنويع مروحة أنشطتها لتشمل؛ إلى التطوير العقاري بمختلف مجالاته، قطاعات البترول والغاز والطاقة والنقل والبنى التحتية.

الأمير عبدالعزيز بن مشعل بن عبدالعزيز آل سعود، الرئيس التنفيذي لمجموعة الشعلة، يوضح لـ"الاقتصاد والأعمال" رؤية المجموعة لمواكبة الطفرة "الذكية" المتجهة نحو المملكة العربية السعودية؛ كما يصفها، إضافة إلى خطتها للتحوّل إلى شركة قابضة؛ تضم تحت مظلتها أذرعاً متنوّعة من الشركات الناشطة في القطاعات التي تعمل فيها حالياً، فضلاً عن الدخول في مجالاتٍ اقتصادية جديدة ستطرق أبوابها قريباً.

■ **تلحظ مجموعة الشعلة انتقالاً من التركيز على القطاع العقاري إلى توسيع مروحة أنشطتها، ما هي أبرز أوجُه هذا التنويع؟**

□ ينصبُّ تركيز مجموعة الشُعلة منذ بداياتها على الأنشطة العقارية بمختلف أنواعها، لاسيما بناء المراكز والأسواق التجارية وإنشاء المخططات السكنية. إلاّ أننا بدأنا في السنوات الأخيرة بتنويع نشاطاتنا والدخول في قطاعات جديدة، مثل البترول والغاز والنقل والبنية التحتية وغيرها، بالإضافة إلى تطوير وتوسيع النشاط العقاري للمجموعة لمواكبة التطوُّرات التي تشهدها السوق العقارية في المملكة.

■ **أين تكمن أبرز جوانب هذا التوسّع بالنسبة للقطاع العقاري؟**

□ من أبرز ملامح التطوير داخل نشاطنا العقاري هو إقامة التحالفات مع شركات كبرى لإنشاء مشاريع عملاقة، مثل مشروع "تلال جدّه" مع شركة إعمار العقارية ومجموعة الأولى بكلفةٍ تفوق 11 مليار دولار، والذي يشكّل باكورة التحالفات الخارجية والمحلية لمجموعة الشعلة. ونحن الآن بصدد إطلاق مشروع آخر في مدينة جدّه مع شركة سما دبي التابعة لـ"دبي القابضة"، ويتمثّل في إنشاء مجمّع فندقي سكني تجاري متكامل على كورنيش جدّه، يتميز بتصميمه العمراني الفريد ككل وبالأبنية المرتفعة التي يضمها. كما يوجد لدينا مشروعان قيد الدراسة في مدينة الرياض ومثلهما في المنطقة الشرقية، وسيتم تطوير معظم هذه المشاريع بالتحالف مع شركات محلية متخصصة، وبعضها مع شركاتٍ إقليمية.

تواصل؛ فتنسيق؛ فتحالف

■ **أيطغى الجانب الاستثماري أم التطويري على دور "الشعلة" في هذه التحالفات؟**

□ معظم المشاريع التحالفية حتى الآن دخلناها كمستثمرين، خصوصاً من خلال تقديم الأرض حيث أننا نملك مواقع مميزة للتطوير، بالإضافة إلى ضخّ حصة من قيمة الاستثمار كتمويل. غير أن هذه التحالفات أدّت إلى قيام تنسيق وتواصل دائمين مع شركائنا فيها، ما نتج عنه إنشاء شركات مشتركة مع بعض هؤلاء الحلفاء سيتم إطلاقها قريباً، ويُتوقّع أن تكون لها إضافة إقليمية كبيرة حيث ستشمل استثماراتها جميع أنحاء العالم العربي. كما أننا بصدد إنشاء شركة عقارية كبيرة جداً بالتحالف مع شركاتٍ محلية، لمواكبة النمو والتطور اللذين يشهدهما القطاع العقاري في المملكة بشكل خاص.

■ **على ماذا ستتركّز مشاريع وأنشطة هذه الشركة عند انطلاقتها؟**

□ تتمحور أولوية الشركة الجديدة في المرحلة الأولى حول القطاعين السكني والتجاري، لاسيَّما أن الأخير تعرَّض لإهمال من ناحية إنشاء المباني المكتبية تحديداً، بفعل الطفرة الكبيرة والإقبال المتزايد على إنشاء مراكز التسوق في المملكة خلال السنوات الأخيرة، ما ولّد نقصاً كبيراً في عرض المكاتب مقابل الطلب، حيث تشهد الرياض وجدّه وعدد من المدن الرئيسية أزمة كبيرة في هذا المجال. ومن المنتظر أن يتفاقم الطلب على المنشآت المكتبية مع الإقبال المضطرد من قِبل الشركات الإقليمية والأجنبية على افتتاح فروع لها في المملكة، الأمر الذي سيسبب ضغطاً على المطوّرين لتلبية احتياجات السوق من المكاتب. إلى ذلك، سيكون هناك اهتمام كبير بالقطاع الفندقي وبإنشاء المشاريع السكنية، في ظل الحديث عن حاجة المملكة إلى أكثر من 5 ملايين وحدة سكنية على مدى السنوات القريبة المقبلة.

■ **بالإضافة إلى سوق المملكة، ما هي أبرز**

مشاريع قيد الإطلاق:

- **مجمّع سكني تجاري فندقي في جدّه بالشراكة مع "سما دبي"**
- **مشروعان متكاملان في الرياض ومثلهما في المنطقة الشرقية**
- **مدينة اقتصادية متخصصة**

الأسواق التي تتطلّعون إلى دخولها؟

□ دول الخليج بشكل عام، كما نتطلّع بجدية إلى أسواق لبنان والأردن ومصر في مجال التطوير العقاري، وهناك مشاريع ستعلن عنها قريباً في هذه البلدان.

■ رُبَّ ضارَّةٍ نافعة ■

■ **ألديكم توجُّه للاستثمار في مشاريع المدن الاقتصادية التي يتم إطلاقها في المملكة؟**

□ بالتأكيد، ففكرة إنشاء المدن الاقتصادية فكرة رائدة من قبل الملك **عبدالله بن عبدالعزيز آل سعود**، لاسيما من ناحية تنوّعها الجغرافي وأثرها في النمو الاجتماعي والاقتصادي للمناطق المحيطة بها، كما أنها أتاحت الفرصة للشركات السعودية لإبراز قدراتها على التطوير. والمملكة العربية السعودية مساحتها شاسعة وتحتاج إلى أكثر من مدينة اقتصادية، شرط أن تكون هذه المدن مدروسة ومنظمة بحسب احتياجات كل منطقة ومزاياها الاقتصادية والتدفق السكاني الموجود حولها.

■ **هل لديكم رؤية محدَّدة في هذا الشأن؟**

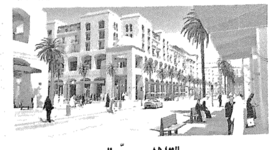
□ لدينا مشاريع عدة مماثلة قيد الدراسة في إطار التحالفات التي ننشئها لكنها ستكون أكثر تخصصاً، بمعنى أنها لن تكون مدينة اقتصادية بمفهومها العام بل مدينة اقتصادية متخصصة في مجال مُعيَّن.

■ **يعتبر البعض أن المشاريع العملاقة على غرار المدن الاقتصادية تأخرت في الدخول إلى سوق المملكة مقارنة بالدول المحيطة، كيف تقيّمون هذا الطرح؟**

□ المقاربة محِقَّة إلى حدٍّ ما، ولكن رُبَّ ضارَّةٍ نافعة، فهذه المشاريع تأتي في وقت ملائم جداً للمملكة، حيث تتجه إليها الآن أنظار المستثمرين من كافة أنحاء العالم بحكم الاستقرار السياسي والاقتصادي الذي تعيشه، وبفعل النمو المضطرد والتحديث بوتيرة متسارعة على مستوى الأنظمة الاقتصادية. ولعل في هذا التأخُّر أو التأنّي خيراً بحيث أنه عندما يتوقف الآخرون نباشر نحن بالدخول، خصوصاً أن لدينا مزايا تنافسية وتفاضلية أكثر بكثير من الآخرين، فنحن أكبر دولة خليجية من حيث عدد السكان، ولدينا تنوّع كبير في الأنشطة والقطاعات ومصادر الدخل الاقتصادي، بالإضافة إلى وجود مناطق ساحلية شاسعة وأراض ومنشآت جاهزة للاستثمار والتطوير. وبرأيي – وكما يؤكّد معظم الاقتصاديين المحليين والعالميين كذلك – فإن المملكة وصلت إلى مرحلة من النضج والجهوزية لاستقبال مثل هذه المشاريع، وبأن الطفرة الذكية قادمة على المملكة.

■ **بماذا تتميز هذه الطفرة عن نظيرتها خلال سبعينات القرن الماضي؟**

□ الميزة الأولى أننا أصبحنا كقطاع أعمال سعودي أكثر خبرةً وأوسع تجربة، كما أصبح يوجد لدينا أكثر من عملاق اقتصادي، سواء في القطاع الخاص أو القطاع العام، قادر على مواكبة التغيّرات التي يشهدها الاقتصاد العالمي والاستفادة منها، وبالتالي أصبحت المجالات أوسع وأشمل أمام الكيانات الاقتصادية السعودية. كما تطورت الأنظمة والقوانين والإجراءات المحفِّزة للاستثمار بشكل كبير عن السابق، ونحن نطمح إلى المزيد في هذا الإطار. إلى ذلك، فإن الإفادة من الطفرة السابقة تمحورت حول القطاع العقاري بشكل لافت، بينما تشمل حالياً إنشاء المدن الاقتصادية المتكاملة وتطوير قطاعات الصناعة والاتصالات وتقنية المعلومات وغيرها، وبالتالي فإن هذه الطفرة أكثر ذكاءً وتنوّعاً ويتوقّع لها أن تكون أكثر ديمومةً واستمرارية.



"تلال جدّه":
باكورة التحالفات بـ 11,2 مليار دولار

يشكّل مشروع "تلال جدّه"، الذي تصل كلفته الإجمالية إلى 42 مليار ريال (11,2 مليار دولار)، باكورة تحالفات مجموعة الشُعلة مع شركات إقليمية لتطوير مشاريع عقارية عملاقة.

المشروع الذي يجري تطويره بالتحالف مع شركة إعمار الشرق الأوسط، الناجمة عن تحالف شركة إعمار العقارية الإماراتية ومجموعة الأولى العقارية السعودية، يهدف إلى إقامة مجمّع سكني متكامل يمتد على مساحة 2286 هكتاراً في مدينة جدّه، ويضم نحو 20 ألف وحدة سكنية موزَّعة على 24 قرية، وتتنوّع هذه المساكن بين المنازل الطابقية والبيوت المستقلة بمساحةٍ تتراوح بين 500 و1550 متراً مربعاً لكلٍّ منها، كما يحتضن المشروع مجموعة من المرافق التجارية والترفيهية والتعليمية والصحية والخدماتية.

■ الاستثمار واجب وطني ■

■ **ماذا عن خطة مجموعة الشعلة لتنمية أعمالها في مجاليّ البنية التحتية والنقل اللذين تنشط فيهما؟**

□ نعمل حالياً على إنشاء شركة عملاقة متخصصة في تطوير البنى التحتية بمختلف مجالاتها بالتحالف مع شركاتٍ سعودية. فمشاريع المدن الاقتصادية الجديدة والتوسّعات القائمة في مختلف المدن السعودية حالياً تتطلّب توفير بنية تحتية حديثة ومتطورة وذات مستوى عال، مما يُقدِّم فرصة كبيرة لنا لتفعيل نشاطنا في هذا القطاع. خصوصاً في ظل النقص الذي تعانيه السوق لجهة شركات المقاولات الكبرى القادرة على تنفيذ هذه المشاريع بسرعة وكفاءة وبمعايير ومواصفات عالمية، نتيجة الضغط التي تعانيه شركات الإنشاءات السعودية لتلبية فورة المشاريع القائمة.

أما في قطاع النقل، فقد دخلنا مؤخراً بتحالف مع شركاتٍ محلية ومجموعة من الشركات الكورية للمنافسة على مشروع سكك الحديد الذي يربط مكة المكرَّمة بالمدينة المُنوَّرة، والمزمَع طرحه قريباً من قِبل الجهات المعنية على القطاع الخاص للاستثمار والتطوير.

■ **لكن الملفت أن القطاع الخاص المحلي لا يُقابل مثل هذه المشاريع بحماسة كبيرة نظراً لضخامة استثماراتها وبطء مردودها...**

□ لا شك أن مشاريع البنى التحتية عائدها بطيء لكنه مهم جداً على المدى الستراتيجي بالنسبة للشركات. إلى ذلك، فإن لهذا البلد واجباً علينا كما لدينا حقوق نأخذها منه. وعليه، نحن نتطلّع إلى المساهمة بقوة في هذا المجال من خلال إنشاء شركة سعودية عملاقة تكون قادرة على تنفيذ هذه المشاريع الجبارة بسرعة وتفوّق وابتكار.

■ هل ترون أن الشركات المحلية لديها الجهوزية لمنافسة الشركات الأجنبية العملاقة والعريقة في قطاع الإنشاءات والبنى التحتية؟

□ الآن، نعم. فقد أصبح لديها من الخبرة الكافية والكوادر السعودية المؤهلة ما يمكّنها من منافسة هذه الشركات بقوة. والأهم من ذلك أنها تملك ميزتين تفاضليتين مهمتين جداً، تتمثّلان في قدرتها العالية على ضخ الاستثمارات نظراً للسيولة المتوفّرة لديها، وفي معرفتها العميقة للسوق المحلية وبيئة الأعمال المحيطة بها، ما يخوّلها اختصار المسافة اللازمة للشركات الأجنبية لدراسة هذه السوق والتعرُّف على طبيعتها وخصوصيتها.

■ إلى أي مدى تطور أداء القطاع الخاص للإفادة القصوى من الفورة الاقتصادية التي تعيشها المملكة؟

□ أهم ملامح هذا التطور هو التنويع في الأنشطة الاقتصادية للشركات. ففي السابق كان القطاع الخاص السعودي مُقلِّداً، وما إن تنجح مبادرة أو فكرة معينة حتى يتبعها الآخرون بإطلاق مشروع مماثل. أما الآن فقد اختلف الوضع، إذ لا تُقدِم الشركات على أي مشروع إلاّ بعد إجراء دراسات معمّقة عليه لتحديد جدواه الاستثمارية بالنسبة لها ومدى أهميته للاقتصاد الوطني ككل.

■ سلاح التنافسية ■

■ بالعودة إلى أنشطة المجموعة، ما هي توجُهاتكم بالنسبة لقطاع الطاقة؟

□ تضم "الشعلة" تحت مظلتها شركة متخصصة تعنى بقطاعيْ البترول والغاز هي "الظهران للبترول والغاز"، التي تملك تحالفاً مع شركة Sinopec الصينية في مجال حفر الآبار ولديها مشاريع عدة مشتركة قيد التنفيذ حالياً. كما أضفنا إلى نشاطها مؤخراً قطاع الطاقة في ضوء الطفرة الكبيرة المتوقّعة في مشاريع الطاقة على مستوى المملكة، سواء بالنسبة لتوليد الكهرباء أو تحلية المياه أو الصناعات البتروكيميائية.

■ شهد مناخ الاستثمار تطوراً لافتاً في الآونة الأخيرة، ما هي برأيكم أبرز الخطوات الواجب اتخاذها لتفعيل البيئة الاستثمارية السعودية؟

□ لا أحد ينكر أن مناخ الاستثمار تحسّن بشكل كبير مقارنةً بالفترة القريبة السابقة، لكن لتحقيق مزيد من التطور، على الجهات المعنية الرجوع بشكل مستمر إلى الشركات المحلية والأجنبية للتعرُّف على هواجسها وتساؤلاتها وتبديدها، وإشراك القطاع الخاص في إيجاد الحلول لبعض المشاكل القائمة. فتحسين مناخ الاستثمار عملية دائمة ومستمرة، لاسيما في ظل التغيُّرات الاقتصادية العالمية المتسارعة.

■ ما هي أهم انعكاسات انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية؛ الإيجابية منها والسلبية؟

□ أعتقد أن الدخول إلى منظمة التجارة العالمية شرٌّ لا بُدَّ منه، لكن في المقابل التخوُّف هو طابع المجتمع السعودي، وعلينا أن نستبدله بالاستعداد عبر الدراسة المتأنّية لأنظمة WTO للتعرُّف على مَكامِن الإفادة القصوى منها، ومن خلال إعادة تنظيم وهيكلة القطاعات الاقتصادية وفق المعطيات المستجدة، ما يوفّر لنا سلاح التنافسية الأفعل لمواجهة الشركات العملاقة القادمة. إلى ذلك، فإنني أرى أن الأخيرة لن تستغني عن الشريك المحلي متى كان كفوءاً وقادراً على تحقيق تطلعاتها، الأمر الذي يستوجب على الشركات الوطنية أن تعيد النظر في هيكليتها التنظيمية والإدارية والتشغيلية للارتقاء إلى مستوى بيئة الأعمال التنافسية الناجمة عن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.



■ التدريب ثم التدريب ■

■ يُبدي بعض المستثمرين تذمُّرهم من "السعودة" باعتبارها عائقاً في وجه نمو أعمالهم داخل المملكة، أيُشكّل هذا الأمر برأيكم عنصراً "طارداً" للاستثمار الأجنبي؟

□ لا أعتقد أن السعودة تقف عائقاً في طريق استقطاب الشركات الأجنبية، خصوصاً تلك التي تستهدف تطوير مشاريع عملاقة، حيث يتم تذليل كافة العقبات من أمامها من قِبل الجهات المعنية لإنجاز هذه المشاريع بسرعة، نظراً إلى مردودها المهم في خلق فرص العمل للمواطنين في المحصّلة النهائية. لكن العنصر الأهم في هذا الشأن هو التدريب ثم التدريب. فبرأيي أن الشركات التي تتطلّع إلى سوق المملكة بعين طموحة وبستراتيجية بعيدة يهمّها تطوير الكفاءات البشرية المحلية لاستخدامها في مشاريعها المستقبلية لأنها ستكون أقل كلفة عليها. وعليه، فإن إنشاء مركز تدريب من قِبل هذه الشركات العملاقة لتأهيل الشباب السعودي ليس بالأمر المكلف، بل يدل على التزامها ومسؤوليتها الاجتماعية وبأنها بقدر ما استفادت من هذا الوطن أفادته في المقابل.

■ كيف تقيّمون مسيرة عملية الخصخصة في المملكة حتى الآن؟

□ نأمل أن تسير بوتيرة أسرع وأن تكون أكثر وضوحاً وشفافية، لما لها من تأثير ودلالة على التطوّر الاقتصادي الآني والمستقبلي للبلد.

■ أين ترون مجموعة الشعلة بعد 5 سنوات من الآن؟

□ نسعى لأن نكون شركة قابضة لديها أذرع عدة من الشركات الناشطة في القطاعات التي نعمل فيها حالياً، بالإضافة إلى الدخول في قطاعات جديدة غير متواجدين فيها حتى الآن.

■ هل تفكرون بطرح جزء من المجموعة أو بعض الشركات التابعة لها للاكتتاب العام؟

□ بالنسبة لمجموعة الشعلة هذا الأمر غير وارد الآن. أما الشركات التي يتم إنشاؤها عن طريق التحالفات فعليها تحقيق النجاح أولاً وعندها نفكر بموضوع طرحها للاكتتاب العام. ■

تحالفات قادمة:

- شركتان عقاريتان؛ إقليمية ومحلية
- كيان عملاق لتطوير البنية التحتية
- شراكة مع الكوريين للمنافسة على سكك حديد مكة - المدينة

رئيس ميتسوبيشي موتورز:

فشل الإندماج في صناعة السيارات

حاوره: خطار زيدان

"نتعهد تقديم المتعة القصوى في قيادة سياراتنا وأقصى درجات الأمان" هذا التعهد الذي أطلقته شركة "ميتسوبيشي موتورز" مطلع العام 2005 تجاه مستخدمي سياراتها في أكثر من 170 بلداً، ما زالت تسعى إلى تحقيقه بعد أن واجهت فترات صعبة ومشاكل مالية، فتخلى عنها المموّلون ووصلت إلى درجة الإفلاس. إلا أنها تمكّنت من الصمود وتحاول إستنهاض قواها.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس شركة "ميتسوبيشي موتورز" أوسامو ماسوكو Osamu Masuko خلال زيارة قام بها مؤخراً إلى مدينة جدّه السعودية، واستطاعت على الرغم من تكتّمه وحذره من الإجابة بإسهاب، من الحصول على بعض الإضاءات حول وضع الشركة وتوجهها الستراتيجي، إضافة إلى رؤيته لواقع صناعة السيارات وتطوراتها، وذلك من خلال الحوار الآتي:

■ **ما هو هدف زيارتكم إلى المملكة ودول المنطقة، وما هي أهمية أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لشركة ميتسوبيشي موتورز؟**

□ السعودية سوق كبيرة، وهي تشهد نمواً اقتصادياً مستمراً. وقد زرت المملكة في العام الماضي، وأزورها اليوم للتأكيد على الأهمية القصوى لهذه السوق وأسواق دول المنطقة بالنسبة لشركة ميتسوبيشي موتورز. وتشكل الزيارة مناسبة للتشاور مع شركائنا الذين يعتبرون عنصراً أساسياً في تسويق ودعم التشكيلة المميزة من سيارات "ميتسوبيشي".

■ **ما هي النسبة التي تشكّلها أسواق المنطقة من إجمالي مبيعات "ميتسوبيشي موتورز"؟**

□ إن حجم أعمالنا مهم جداً في المنطقة، وشهد زيادة خلال السنوات الأخيرة، في ظل النمو الحاصل في اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي. حيث بلغت مبيعات "ميتسوبيشي موتورز" هذا العام أكثر من 70 ألف مركبة. وتعتبر السوق السعودية أهم أسواقنا من بين دول المنطقة، ونحن واثقون من مستقبل هذه الأسواق وإمكاناتها الكبيرة.

■ **هل تفكرون بإنشاء وحدة تصنيع أو تجميع لسيارات "ميتسوبيشي" في المنطقة؟**

□ لا نفكر بذلك، ولا نرى ضرورة وفائدة لإنشاء وحدة تصنيع أو تجميع في المنطقة في الوقت الحالي.

■ **ما هو وضع شركة ميتسوبيشي موتورز بعد أن مضى على طلاقها من شركة "دايملر كرايسلر" عاماً كاملاً، على أثر بيع الأخيرة حصتها من "ميتسوبيشي موتورز" والبالغة 12,42 في المئة في نوفمبر من العام 2005؟**

□ إن وضعنا حالياً أفضل مما كان عليه في العام الماضي. وعملية الإنفصال التي حصلت كانت صحية جداً بالنسبة لـ"ميتسوبيشي موتورز". نحن الآن نتعامل مع بعضنا على قاعدة شراكة عمل، بعد أن كانت "دايملر كرايسلر" تتعامل معنا كإحدى شركات مجموعتها. لدينا الآن حرية التحرك وقراراتنا بأيدينا.

■ **هل من شراكات محتملة في المستقبل القريب مع إحدى شركات السيارات الكبرى؟**

□ ليس لدينا أي خطط للشراكة في الوقت الحالي. إن مجموعة "ميتسوبيشي" تقدم الدعم الكافي لـ"ميتسوبيشي موتورز"، ولا نرى ضرورة للتطلع لشراكة جديدة، ويمكننا الإستمرار منفردين.

■ **ولكن صناعة السيارات في العالم تتجه نحو الكيانات الكبيرة، فقد تشكّلت خلال السنوات الأخيرة مجموعات ضخمة من خلال عمليات اندماج أو تملّك، فكيف يمكن لشركة تنتج نحو 1,3 مليون سيارة أن تستمر وتنمو؟**

□ كانت القناعة السائدة، في أواخر التسعينات، لدى مسؤولي الشركات المصنّعة أن الشركات التي تنتج أقل من 4 ملايين سيارة سنوياً لا يمكنها أن تستمر وتنمو. وأدت هذه القناعة إلى حصول عمليات دمج وشراء وتكونت مجموعات عملاقة. لكننا نرى اليوم أن النتيجة لم تكن على قدر الآمال، فالشركات التي قامت بعمليات دمج وضمّت شركات أخرى تحت لوائها تواجه صعوبات، مثل "جنرال موتورز"، "فورد"، "دايملر كرايسلر"... الخ. في الوقت نفسه فإن شركات أخرى مستقلة، مثل "تويوتا"، "هوندا"، "بي إم دبليو"، تنمو وتزدهر. هذه الشركات ركزت بشكل كبير على أعمالها ومنتجاتها وخدماتها، ولم تدخل في أي شراكات واستطاعت النمو بمجهودها الخاص. من الصعب جداً الجمع أحياناً بين بيئات، وتقنيات وفلسفات مختلفة، ولكن هذا لا يعني عدم التعاون مع الشركات الأخرى. نحن نتعاون اليوم مع

> **وضعنا أفضل بعد الإنفصال عن "دايملر كرايسلر"**

> **نولي اهتماماً كبيراً بأسواق المنطقة ولا نفكر بالتجميع أو التصنيع فيها**

شركات عدة على تطوير وإنتاج تقنيات ومحركات أو طرازات معينة، مثل تعاوننا مع "دايملر كرايسلر"، "نيسان"، "بيجو سيتروان"، "بروتون"، وغيرها، مع الحفاظ على استقلاليتنا وقرارنا. أنا أؤمن أن مستقبل "ميتسوبيشي موتورز" سيكون أفضل.

■ **ما هو مخططكم الإنتاجي للفترة المقبلة، وكيف تعملون لمواجهة أسعار النفط المرتفعة؟**

□ سنركّز على ما لدينا من نقاط قوة، فقد أطلقنا في العام الماضي طراز "أوتلاندر" متعدد الإستخدام والجديد كلياً. وسنستخدم المبدأ نفسه لإنتاج الجيل الجديد من طراز "لانسر". وسنقوم كذلك بإنتاج طرازات أخرى متطورة وجذابة للمستهلك.

وعلى صعيد آخر تعمل "ميتسوبيشي موتورز" على تطوير وطرح تقنيات جديدة، مثل الجيل الجديد من محركات الديزل والسيارات العاملة على الطاقة الكهربائية. ونعتقد أن المستقبل سيشهد المزيد من هذه الإبتكارات في صناعة السيارات. كما أن "ميتسوبيشي" تولي موضوع الوعي البيئي أهمية كبرى، وهو لا يقلّ أهمية عن سعيها لتحقيق سلامة وراحة عملائها. نحن نلزم أنفسنا بمواصلة تخفيض الآثار السلبية على البيئة الناتجة عن أنشطة الشركة بكل ما أوتينا من قوة، وذلك من خلال رفع مستوى كافة النشاطات المتعلقة بصناعة السيارات وتحسين أسلوب المبيعات وخدمات ما بعد البيع.

■ **لكن استخدام الطاقة البديلة لا يزال في بداياته، وهو يسير بخطى بطيئة؟**

□ لقد بدأ استخدام المحركات التي تعمل بالطاقة البديلة في دول عدة، والأبحاث مستمرة لتطوير هذه التقنيات وزيادة انتشارها.

■ **ما هي انعكاسات ارتفاع أسعار النفط برأيكم على صناعة السيارات في المدى القصير؟**

□ هناك تحول كبير في الطلب نحو فئة السيارات الصغيرة. هذه الفئة من السيارات لديها معدلات منخفضة من استهلاك البنزين، وعلينا العمل أكثر على تطويرها وابتكار المزيد من التقنيات والتصاميم المميزة.

■ **الملاحظ أن "ميتسوبيشي موتورز" تغيب كلياً عن قطاع السيارات الفاخرة، لماذا؟**

□ لا تشكل هذه الفئة من السيارات أهمية بالنسبة لنا، وبالنسبة للطلب العالمي أيضاً. نحن نركز على خطوط أخرى للإنتاج.

■ **لكن "ميتسوبيشي" تفتقر أيضاً للتنوّع في تشكيلة منتجاتها، ولديها عدد محدود من السيارات السياحية الصغيرة والمتوسطة وسيارات الدفع الرباعي والسيارات التجارية، وهذا بالتالي يحدّ من شرائح عملائها؟**



سيارة "ميتسوبيشي جالنت" الجديدة

□ لم تنجح الشركات اليابانية، باستثناء "تويوتا"، في بيع عدد كبير من السيارات الكبيرة. الطلب اليوم هو على السيارات الصغيرة، والمستهلك يركز على هذه الفئة من السيارات، خصوصاً في اليابان وأوروبا.

■ **ماذا عن "نيسان"، فهي تنتج سيارات فاخرة وناجحة من خلال علامة "إنفينيتي"؟**

□ لا أعتقد أنها ستنجح، فمبيعاتها تتراجع.

■ **ما هي أكبر أسواق سيارات "ميتسوبيشي" خارج اليابان؟**

□ الولايات المتحدة، روسيا وبعدها الصين.

■ **ما هو موقعكم اليوم في السوق اليابانية ؟**

□ تتصدر "تويوتا"، قائمة المصنّعين اليابانيين ويأتي بعدها بفارق كبير، "نيسان" و"هوندا"، ومن ثم تأتي شركات عدة مثل "ميتسوبيشي"، "سوزوكي"، "سوبارو"، "مازدا"، وغيرها.

■ **ما زلتم بعيدين جداً عن مركز الصدارة إذاً؟**

□ نعم، وليس من الضروري أن نصبح مثل "تويوتا". هذا حلم ومن المستحيل تحقيقه، نحن واقعيون.

■ **تعتقدون أن "تويوتا" ستتفوق على "جنرال موتورز" وتصبح المصنّع الأول للسيارات في العالم قريباً؟**

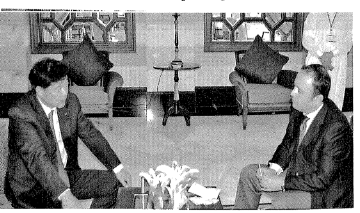
□ أعتقد أن "تويوتا" ستحتل المرتبة الأولى في العالم قريباً جداً. إن "جنرال موتورز" لا تنتج السيارات الصغيرة، وهي بالتالي لا تتجاوب مع الطلب العالمي المتزايد على هذه الفئة من السيارات.

■ **لكن لدى "جنرال موتورز" سيارات صغيرة من خلال فرعها في كوريا "دايو"، وهي تسوّق تحت علامة "شفروليه"؟**

□ هذه السيارات التي تسوّقها "جنرال موتورز" هي سيارات كورية. لم تتوصل بنفسها إلى تطوير سيارات صغيرة. ولو قامت "جنرال موتورز" و"فورد" بتطوير سيارات صغيرة لاستطاعتا ربما منافسة "تويوتا".

■ **أين توفر الفرص برأيكم أمام شركات السيارات في المستقبل؟**

□ إن أسواق أوروبا، أميركا واليابان أصبحت مشبعة نوعاً ما ونموها محدود، إلا أنه تتوفر إمكانات وفرص كبيرة جداً في أسواق أخرى كالصين، الهند، البرازيل ودول الشرق الأوسط أيضاً. هذه الأسواق قابلة للنمو وهي موضع اهتمام لشركات السيارات. ■



أوسامو ماسوكو يتحدّث إلى الزميل خطار زيدان



في لحظتها.. أدركنا أن القيصر لا يهتم إلا برأي كليوباترا!

في الأساطير السكنية أبراج وفلل سكنية تتخطى حدود الزمان، فتجمع أرقى مقومات الحياة العصرية بسحر الحكايات الأسطورية، لتعيش خيال المكان.

• يقع مشروع الأساطير السكنية في دبي لاند التي تمثل واجهة دبي السياحية • ملكية حرة : تملك ١٠٠٪ • ٢ ابرج مصمم بمقاييس عالمية، يمثل كل منها شخصية أسطورية • كل برج لديه ٤ فلل أرضية و٤ بنتهاوس بالإضافة إلى فلتين على سطح البرج (سكاي فيلا)، لكل منهما مسبح خاص وحديقة خاصة • تتراوح الشقق فيها ما بين ستوديو وشقق بثلاث غرف نوم • لكل برج مركز ترفيهي متكامل خاص به ومسبح خاص • مركز تجاري لجميع احتياجات السكان • تتمتع كافة شقق الأبراج بإطلالة رائعة تشرف على ملعب الغولف

الأساطير السكنية... واقع يستحق الخيال

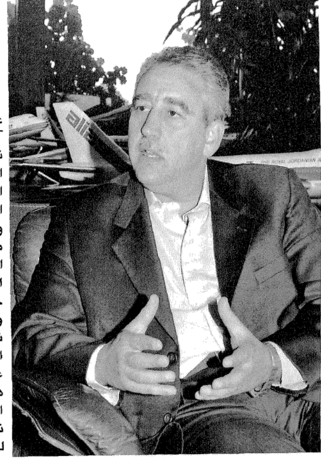
تفضل بزيارتنا في معرض سيتي سكيب ٢٠٠٦ (٤-٦ ديسمبر)، صالة ٤، جناح A10

sales@tanmiyat.com | ☏ 800-8733


تقسيط بدون فائدة إبتداء من ٢،٩٩٩ درهم شهريا

الرئيس التنفيذي لـ"الملكية الأردنية" سامر المجالي:

الخصخصة منتصف 2007



عمّان – علي زين الدين

تحطّ "الملكية الأردنية" منتصف العام 2007 المقبل في مطار التخصيص مع إبقاء 26 في المئة من ملكيتها لصالح الحكومة الأردنية، متوّجة رحلة بدأت مع تحويلها إلى شركة مساهمة في العام 2001.

ويسبق بلوغ مرحلة التخصيص التي تتضمن طرح 74 في المئة من ملكيتها لصالح مستثمرين أردنيين وخارجيين، انضمام الشركة رسمياً في شهر مارس المقبل إلى تحالف One World الذي يدير، مع تحالفي SKY وStar، بين 85 و90 في المئة من حركة المسافرين حول العالم.

وبالتزامن مع خطوة التخصيص التي تصنّف "الملكية" كأول ناقل وطني عربي يتحوّل إلى ملكية القطاع الخاص، تتحضر الحكومة الأردنية لتخصيص قطاعات رئيسية في مطار الملكة علياء الدولي في مقدّمها التشغيل والتطوير.

هذه العناوين التي تشكّل دفعاً نوعياً لعملية التخصيص الواسعة التي بدأها الأردن قبل سنوات، كانت محور لقاء مع نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي والمدير العام لشركة الملكية الأردنية المهندس سامر المجالي.

يقول **المجالي**: "اتجهت الحكومة الأردنية مبكراً إلى تخصيص شركة الطيران الوطنية (الملكية) ضمن رؤية متكاملة لتطوير الاقتصاد وتحديثه وتأمين مستلزمات النمو المستدام. فالقطاع الخاص، بما يملك من إمكانات وملاءة مالية ومرونة واسعة في إدارة الأعمال، مؤهل أكثر من القطاع العام لمواكبة التحديث والتطوير المستمرين، فيما يمكن للحكومة أن تحافظ على دور التوجيه والرقابة والحفاظ على مصالح المواطنين والمستهلكين".

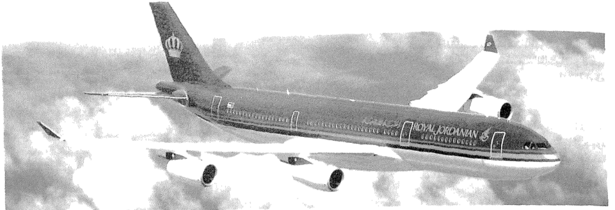
مشروع التخصيص

"في منتصف التسعينات، يضيف **المجالي**، كانت "الملكية الأردنية" في وضعية مناسبة للخصخصة، لكن حرب الخليج وهبوط قيمة الدينار حينها أدخلا الشركة في دوّامة خسائر متتالية فتأجلّ المشروع بكامله حتى مطلع العام 2001 حيث تحققت الخطوة المهمة الأولى في فبراير من ذلك العام، بتحويل "الملكية" إلى شركة مساهمة تمهيداً للشروع في الخطوات التالية. لكن مرة أخرى، جاءت الأحداث معاكسة للمضي قُدماً في المشروع، بداية أحداث 11 سبتمبر في أميركا التي عصفت بحركة الطيران في العالم، ثم حرب العراق في العام 2003 التي وضعت المنطقة بكاملها في دائرة الترقّب والتوتر".

"لم يكن ممكناً، في ظل ظروف دولية وإقليمية كالتي شهدناها الاستمرار في برنامج التخصيص وفق المخطط المرسوم"، كما يؤكد **المجالي**: "فاتجهنا إلى تحرير الشركة من الأعباء وتركيز الاهتمام على إعادة هيكلة الأعمال وتنمية الربحية. فتم تباعاً التخلي عن شركات ومؤسسات الخدمات وحصر نشاط "الملكية" في مجال النقل الجوي فقط. ونتج عن هذا الخيار تغطية كامل الخسائر المتراكمة (نحو 600 مليون دينار) وتحوّلت الشركة إلى الربحية لتحقق نحو 39 مليون دينار ربحاً صافياً موزّعة بين 17,2 مليون دينار العام 2004 و21,7 مليوناً العام 2005 الماضي، مع تسجيل تقدّم نوعي في مجمل مؤشرات الأداء الرئيسية".

مع هذا التحوّل الإيجابي في أعمال الشركة ونتائجها المالية أعادت الحكومة الأردنية تنشيط خيار التخصيص. ويشرح **المجالي**: "القرار المبدئي خفض حصة ملكية الحكومة إلى 26 في المئة، أي طرح 74 في المئة للتخصيص لصالح المستثمرين في الأردن وخارجه مع الحفاظ على نسبة 51 في المئة كملكية وطنية، ما يعني أنّ حصة القطاع الخاص الأردني ستكون 25 في المئة على الأقل".

استشاري دولي للتقييم وتجهيز ملف التخصيص



ويضيف: "في اعتقادنا أن التوقيت صار مناسباً والحكومة جدّية في خيارها. ونأمل أن تتوالى الخطوات لبلوغ مرحلة طرح الأسهم في النصف الثاني من العام المقبل. وسيتولى بنك استشاري دولي إعداد وإدارة هذه المراحل. وستقوم لجنة مختصة باختيار هذا المستشار الأساسي من بين 3 مؤسسات دولية مرموقة وذات باع طويل في إدارة عمليات الإصدارات وهي: "غولدمان ساكس"، "ميريل لينش" و"سيتي بنك". ونأمل إعلان هذا الاختيار خلال أسابيع".

طرح 74 في المئة لمستثمرين أردنيين وخارجيين

نمو الإيرادات والأرباح

ويقول **المجالي**: "إن كل ما قمنا به منذ العام 2001 ساهم بفعالية وإيجابية في نضوج مرحلة التخصيص، وطرح الشركة كجسم معافى في أوساط المستثمرين. فالسنوات السابقة حققت نتائج مهمة في إعادة الهيكلة وتحسين الأداء ورفع مستوى الكفاءة وزيادة حجم الأعمال والتشغيل وإحداث تحوّل نوعي في النتائج المالية ومؤشر الربحية على رغم الارتفاع الكبير في أسعار الوقود الذي أثر سلباً في خفض الربحية. ففي العام 2004 بلغت كلفة الوقود 69 مليون دينار، ارتفعت إلى 102 مليون دينار في العام 2005 وستبلغ نحو 141 مليوناً في العام 2006".

ويتابع: "لقد حققنا تقدّماً واضحاً في مجمل أعمالنا خلال السنوات الثلاث الأخيرة. فكان لدينا زيادات مطردة في عدد المسافرين وساعات الطيران ومعدل استخدام الطائرات اليومي والدقة في المواعيد للإقلاع والهبوط. وهذا ما ساهم في تحقيق تحسن كبير في صورة الشركة "Image" لدى المستهلكين. وتظهر النتائج المالية إلى جانب الربحية جانباً من هذا التقدّم، فقد بلغ مجمل الإيرادات 345 مليون دينار العام 2004، ارتفع إلى 387 مليوناً في العام 2005، ونتوقع أن يصل إلى نحو 457 مليوناً خلال العام الحالي".

وساهم تعاون الحكومة بحسب **المجالي**، وتحييد الشركة عن أي تدخل خارجي، في تسهيل تنفيذ خطط التطوير والتحديث وتقدّم عملية إعادة الهيكلة. وقد تمكّنا من استيعاب رفع الدعم الحكومي بكامله في العام الماضي، وزاد تركيزنا على الاستثمار في التكنولوجيا وأنظمة المعلومات وتحسين الخدمات ورفع مستوى الأداء الإداري والمالي. ثم ركّزنا على تحديث الأسطول وإعادة هيكلة شبكة الخطوط وفق معادلة الخطوط المجدية والاستمرار في ربط الأردن بالعالم الخارجي وفق معايير السلامة والأمان والأسعار المناسبة والمنافسة".

تطوير مستمر

ويؤكد: "إن الإنجازات المحققة جزء مهم من ملف التخصيص باعتبارها قيماً مضافة إلى موجودات الشركة المؤلفة خصوصاً من الطائرة المملوكة والعاملة وحقوق النقل (ناقل وطني) والعقارات والمكاتب والكادر الوظيفي المؤهل والاستثمارات المحققة في التكنولوجيا وأنظمة المعلومات وتقييم حجم الأعمال وقابليتها للتقدّم، إضافة إلى الصورة المحسّنة (الشهرة) في عالم الطيران ولدى المستهلكين. إنه باختصار ملف شركة ناجحة وذات آفاق واسعة للتطوير والتحديث وزيادة حجم الأعمال، وهي أيضاً شركة طيران بحتة بعد أن تمّ التخلي سابقاً عن شركات السوق الحرة والتموين والهندسة ومركز التدريب ومركز صيانة المحرّكات، وجرى استخدام الإيرادات في ردم الفجوة المالية (الخسائر) التي كانت تعانيها الشركة حتى العام 2003".

ويتابع **المجالي**: "بغض النظر عن بلوغ مرحلة التخصيص، فما زلنا نقوم باتخاذ إجراءات صارمة لخفض التكاليف بما لا يؤثر على جودة الخدمات وصورة الشركة. ونبذل كل الجهود المطلوبة لزيادة الإيرادات والربحية، ولدينا تركيز على استخدام أنظمة معلوماتية حديثة في مجالات أعمالنا كافة، واعتماد شراء البطاقات إلكترونياً E-Ticketing، وإدخال أنظمة حديثة في المطارات CUSS وBCBP، وزيادة كفاءة الكادر البشري بواسطة التدريب المستمر وتحديث الموقع الإلكتروني، وتنمية العمليات في منطقة المشرق بعد إدخال خطوط جديدة (أربيل، السليمانية، البصرة والاسكندرية...) وزيادة

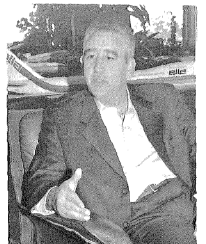


"أمبراير" البرازيلية

الرحلات على خطوط ناشطة (لبنان، العراق ومصر) وتعزيز حركة النقل من عمّان إلى أميركا (رحلتان يومياً).

تحديث الأسطول

وعن وضعية أسطول "الملكية" ومدى انسجامه مع خطط إعادة الهيكلة والتطوير، يقول **المجالي**: "تبعاً لتمركز جزء كبير من أعمالنا في المنطقة، فإننا نولي أهمية لزيادة أسطولنا من الطائرات متوسطة الحجم والحديثة، وقمنا بإبدال 5 طائرات متوسطة العمر بطائرات حديثة من نوع إيرباص 320 و321. كما تمّ التعاقد مع شركة إمبراير (Embraer) البرازيلية لشراء واستئجار 7 طائرات من سعة 100 راكب. وسنتسلّم أول طائرة من هذا الطراز بداية شهر ديسمبر (الحالي). كما نجري دراسة لاستبدال طائرات كبيرة A340 وA310 بطائرة بوينغ 787 أو إيرباص 350 (سعة 250 راكباً) للخطوط الطويلة (أميركا، آسيا وأوروبا).



تحالف One World

الحدث الثاني المهم والمؤثر حكماً في التقييم وطرح الأسهم، يتمثّل بانضمام "الملكية" في مارس من العام المقبل إلى التحالف الدولي One world الذي يضمّ 10 شركات طيران عالمية بينها "بريتش إيرويز" و"باسيفيك" الأميركية، وهو واحد من 3 تحالفات دولية تسيطر على نحو 90 في المئة من حركة المسافرين في العالم.

الانضمام إلى تحالف One World في مارس 2007

شراء واستئجار 7 طائرات إمبراير البرازيلية

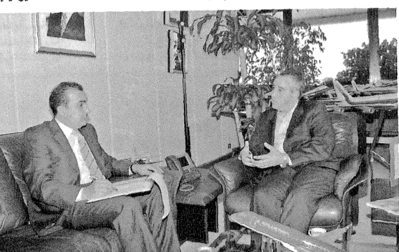
ويقول **المجالي**: "إنّ الإنضمام إلى هذا التحالف بعد إجراءات طويلة ومعقّدة تستمرّ بين 15 و18 شهراً يمثّل إنجازاً لافتاً لـ"الملكية" وقيمة مضافة لشهرتها وصورتها وتقييمها. وستكون أول شركة عربية وشرق أوسطية تنضم إلى هذا التحالف، وفي توقيت متزامن مع انضمام شركات دولية معروفة بينها "الماليف" والخطوط اليابانية.

ويشرح: "تعكس دعوتنا للانضمام إلى هذا التحالف الثقة الدولية المتنامية بالاقتصاد الأردني وجاذبيته للاستثمار والموقع المتقدّم لـ"الملكية" بوصفها شركة إقليمية، كما تعكس أساساً أهمية موقع المملكة والاستقرار اللذين تنعم بهما في بيئة متقلّبة".

يضيف: "نتوقع اكتمال هذه الخطوة في شهر مارس المقبل، وهذا ما فرض علينا بذل جهود حثيثة لإدخال أنظمة جديدة تتوافق مع أنظمة أعضاء التحالف، وخصوصاً في مجال محاسبة الإيرادات والتسعير والأنظمة الإدارية والتجارية والمالية (Revenue Accounting, Pross, Dcs, SIRAX, HITIT)".

أما لجهة الفوائد المحقّقة من الانضمام، إضافة إلى السمعة الدولية، يقول **المجالي**: "لا شك أن عضوية "الملكية" في التحالف ستعظم قيمتها بوجودها إلى جانب شركات عملاقة، وسوف تمكّن زبائنها من الإفادة من برنامج المسافر الدائم، وستساهم في تنمية خطوط الشركة وتوسيعها مباشرة وعبر علاقاتها بشركات التحالف لتصبح شبكتها شاملة لمعظم المحطات الأساسية في العالم. وكل ذلك يلعب دوراً في تنمية الإيرادات والربحية".

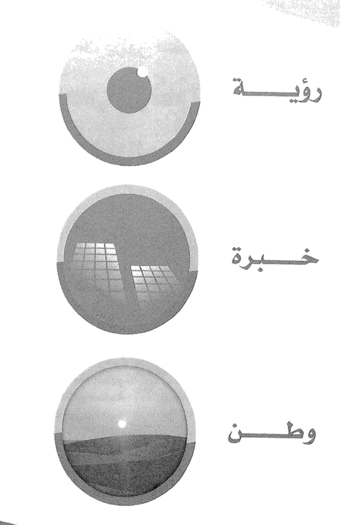
ويضيف: "من المهم الإشارة في إطار الفوائد المحقّقة لعملية الانضمام إلى التحالف الدولي، أنها تساهم في إضفاء قيمة مهمة على تقييم الشركة في مرحلة التخصيص، واعتماد معايير شفافة في عملية طرح الأسهم. كما يساهم ذلك في عدم التفكير بعقد اتفاق مع شريك ستراتيجي في عالم الطيران المدني لتنمية الأعمال وتعزيز الخطوط، حيث سيصبح بإمكاننا نقل مسافرينا إلى خطوط جديدة تصل إلى 600 وجهة في العالم بأسعار منافسة. كما يمكننا استثمار القوة التسويقية الهائلة للتحالف، وبالتالي تصبح "الملكية" عنوان هذا التحالف الدولي في المنطقة بعد أن نجحت، من خلال جهودها ونموّها الذاتي أن تصبح أكبر شركة طيران وطنية عربية لجهة الوجهات اليومية لطائراتها في المنطقة، (نقاط ورحلات متعددة يومياً إلى لبنان، مصر، العراق، السعودية وسورية..).



المجالي متحدثاً للزميل علي زين الدين

مستقبل أفضل...

ويختم **المجالي**: "إننا نواكب بمرونة فائقة سياسات فتح الأجواء في المنطقة، وقد بلورنا ستراتيجية نمو شاملة خلال الأعوام الماضية تقوم بشكل خاص على حسن استثمار مركز الأردن الجيوبوليتيكي وما تتمتّع به المملكة من استقرار وفرص واعدة لنمو السياحة والاستثمار، بحيث أصبحت عمّان نقطة تواصل في منطقة المشرق ونقطة تواصل بين المنطقة والعالم. وكل ذلك مضافاً إليه التخصيص وعضوية التحالف الدولي ما يفتح الآفاق أمام نمو غير مسبوق في حجم أعمال "الملكية"، خصوصاً أن هذه التحوّلات تتزامن مع خطوات مهمة تتّخذها الحكومة الأردنية لتخصيص المطار في مجالَي التشغيل والتطوير".



رؤيـــة
خـــبرة
وطـــن

تُطوِّر "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد" بكلفة 30 مليار ريال

رئيس "ركيزة":
قوافل الاستثمار تتجه إلى الشمال

الرياض - مروان النمر

يتمحور نشاط شركة ركيزة القابضة حول التطوير العقاري والاستثمار في قطاعيّ البنية التحتية والاتصالات في السوقين السعودية والخليجية بشكل خاص، حيث تمكّنت الشركة، منذ تأسيسها قبل 15 عاماً، من إدارة أصول تفوق 5 مليارات ريال، وَلّدت عائدات تتجاوز 22 ملياراً، وساهمت في خلق أكثر من 60 ألف فرصة عمل.

وفي إطار ستراتيجيتها القائمة على إنشاء تحالفات بين المستثمرين المحليين والأجانب لتنفيذ مشاريع نوعية على مستوى المملكة والمنطقة، قامت "ركيزة" مُؤخراً بتشكيل ائتلاف استثماري لتطوير "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، الواقعة على مساحة 156 مليون متر مربع في منطقة حائل، بكلفة إجمالية تبلغ 30 مليار ريال.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس مجلس إدارة شركة ركيزة القابضة عبدالله بن إبراهيم الرخيص، واطّلعت منه على توجُّهات الشركة وأبرز مشاريعها... والبداية كانت من "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية".



عبدالله الرخيص

تحمل "المدينة" إسم الأمير **عبدالعزيز بن مساعد** وفاءً لذكرى أول حاكم لمنطقة حائل، وهي تأتي ضمن مبادرات "الهيئة العامة للاستثمار" التي يُطلقها **الملك عبدالله بن عبدالعزيز** تِباعاً منذ تولّيه الحكم، بهدف تحقيق التنمية الإقليمية المتوازنة وخلق فرص عمل للمواطنين، حيث ستُوفّر "المدينة" أكثر من 60 ألف فرصة عمل جديدة، وتخلق بيئة حياتية واقتصادية متكاملة، وتساهم في تحقيق هجرة مُعاكسة من مدن المملكة الرئيسية إلى حائل، ما يحدو برئيس "ركيزة" إلى إطلاق لقب "أرامكو الشمال" عليها.

"فانطلاقاً من الموقع الستراتيجي لمدينة حائل، التي تتوسط المملكة وتقع على تقاطع الخطوط الملاحية والنقل البري لمنطقة الشرق الأوسط وتبتعد عن 12 عاصمة عربية مدة ساعة طيران واحدة فقط، "يستهدف المشروع تأسيس مدينة اقتصادية مُتكاملة يكون فيها العنصر الرئيس، المتمثل بمركز النقل والخدمات اللوجيستية، نقطة التقاء للسلع المعدنية والمُنتجات الصناعية والزراعية والبضائع التجارية القادمة من شمال المملكة ومن منطقة حائل وجوارها، بحيث تصبح "المدينة" مركزاً إقليمياً لتصنيع تلك المنتجات وتسويقها، وقاطرة رئيسية لاقتصاد المنطقة الشمالية"، بحسب **الرخيص.**

برسم المُستثمرين

تستفيد "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" من المزايا النسبية لمنطقة حائل كالموقع والموارد الزراعية ومخزون المعادن والمناخ المعتدل، "الأمر الذي يُعزِّز من قدرة المشروع على استقطاب الأموال وتحقيق العوائد المُجزية للمستثمرين وحَمَلة الأسهم".

وبينما يَعتبر **الرخيص** "المدينة" بمثابة "خطوة ستراتيجية مهمة في تاريخ المملكة

مجموعة ركيزة القابضة

تضمّ شركة ركيزة القابضة تحت مظلّتها 15 شركة متخصصة، هي:

- **شركة ركيزة للتعليم**
- **شركة ركيزة للنقل والخدمات اللوجيستية**
- **شركة ركيزة للاستثمارات الصناعية**
- **شركة ركيزة للاستثمارات الزراعية**
- **شركة ركيزة لاستثمارات الموارد**
- **شركة ركيزة للاستثمارات الفندقية والضيافة**
- **شركة ركيزة للتشغيل وإدارة البنى التحتية**
- **شركة ركيزة للاستثمارات المعرفية**
- **شركة ركيزة لتطوير البناء**
- **شركة ركيزة للتطوير العقاري**
- **شركة ركيزة لمنصات توليد الأعمال**
- **شركة ركيزة لاستثمارات الطاقة**
- **شركة ركيزة لاستثمارات خدمات الأعمال**
- **شركة ركيزة للاستثمارات الإنشائية**
- **شركة ركيزة للاستثمارات الخدمية**

ومشروع العُمر بالنسبة لنا على الصُعُد كافة"، يُنوِّه بأنّ منطقة حائل "تتمتّع بوجود قطاع زراعي نشط يتجاوز إنتاجه الإجمالي 800 ألف طن سنوياً، ما يُوفِّر فرصة كبيرة لقيام صناعات غذائية عالمية فيها".

ويتابع حول أبرز قطاعات المشروع: "بالنسبة لمجال المواصلات والخدمات اللوجيستية، فيُتوقّع أن يستقطب المطار الدولي الجديد المُزمع إنشاؤه نحو 3 ملايين مسافر سنوياً. كما يُقدَّر حجم البضائع التي سيتمّ نقلها عبر الميناء الجاف بأكثر من 1,5 مليون طن سنوياً. وستستفيد محطة المسافرين، التي تبلغ كلفة إنشائها 455 مليون ريال، من التوسعة المُزمع تنفيذها لشبكة سكك الحديد في المملكة لتُشكِّل نقطة عبور ترانزيت لأكثر من 2,3 مليون شخص سنوياً من الحجّاج والمسافرين دولياً وداخلياً. ومن المُتوقّع أن يجذب مركز الصناعات الزراعية استثمارات تُناهز 505 ملايين ريال. فضلاً عن منطقتيّ التعدين والصناعات التحويلية اللتين يتطلب تطويرهما مليارات الريالات؛ ناهيك عن مركز الأعمال والمناطق السكنية والترفيهية والتعليمية. بينما تبلغ كلفة تطوير البنية التحتية، التي تشمل إنشاء شبكات الطرق والمياه والكهرباء والاتصالات وسكك الحديد، أكثر من 5,5 مليارات ريال".



الملك عبدالله بن عبدالعزيز يضع حجر الأساس لمشروع "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، ويبدو إلى يساره: محافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو الدباغ، ورئيس شركة ركيزة القابضة عبدالله الرخيص

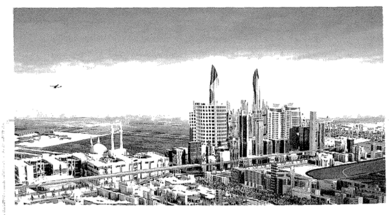
قنوات تمويلية مُبتكَرة

حول آليات التمويل، يلفت رئيس "ركيزة" إلى أنّ "المشروع يقوم على تمويل مباشر وكامل من قِبل القطاع الخاص قدره 30 مليار ريال، مُوزَّع بواقع: 30 في المئة لشركاء أجانب، 25 في شركات سعودية، 5 في المئة للصناديق الحكومية، بينما سيتم طرح نسبة 30 في المئة الباقية للاكتتاب العام فور الحصول على الموافقة من قِبل "هيئة السوق المالية السعودية"، على أمل أن تتم العملية في مطلع العام 2007". مُصرِّحاً بأن اسم الشركة المُستقلة التي ستتولى إدارة "المدينة"، والتي سيجري طرح 30 في المئة من أسهمها للمواطنين السعوديين، سيكون "ركيزة المدينة الاقتصادية"، وبأن رأس مال الشركة الجديدة سيبلغ 7,5 مليارات ريال بدلاً من 5 مليارات كما كان مُعلَناً سابقاً.

من جهة ثانية، "وقّعنا اتفاقاً مع بنك ألماني عالمي عريق، يُوفِّر بموجبها الضمان الائتماني لكافة سندات الاكتتاب الخاصة بـ "المدينة"، ما يساعد على استقطاب الاستثمارات والخبرات الدولية ذات الصلة بقطاعات المشروع الرئيسية".

إلى ذلك، "تمّ عقد اتفاقية تعاون مع الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار و"بيت التمويل الخليجي" و"بيت أبوظبي للاستثمار" لإطلاق 6 صناديق استثمارية مُوازية تتجاوز قيمتها 10 مليارات ريال، وسنُباشر قريباً بتسويقها لدى رجال الأعمال والمستثمرين في المملكة والخليج ومنطقة الشرق الأوسط والولايات المتحدة الأميركية وبعض الدول الأوروبية".

وتشتمل هذه الصناديق على "صندوق للاستثمار في البنية التحتية باستثمارات تصل إلى 5,5 مليارات ريال، صندوق الصناعات الغذائية والزراعية بـ 3,2 مليارات ريال، صندوق للاستثمار في النقل بملياري ريال، صندوق الصناعات التحويلية بـ 1,2 مليار ريال، صندوق لتطوير المرافق السياحية بالتحالف مع سلاسل فندقية عالمية، بالإضافة إلى صندوق للاستثمار في المدينة التعليمية بنحو 800 مليون ريال، والذي يتضمَّن إطلاق عدد من الإصدارات الاستثمارية، أوَّلها صندوق تعليمي بمبلغ 175 مليون ريال، بينما يُخصَّص الإصدار الثاني، بقيمة 500 مليون ريال، لإنشاء جامعة متخصصة في قطاع النقل بمختلف مُكوِّناته بالتعاون مع شركة سيسكو سيستمز العالمية".



"مشروع العُمر"

تتكوَّن "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، التي تُعدُّ أكبر مدينة اقتصادية في الشرق الأوسط للخدمات اللوجيستية والنقل، من العناصر التالية: مركز الإمداد والخدمات اللوجيستية، مطار حائل، الميناء الجاف، محطة المسافرين، مركز الصناعات الزراعية والخدمات المُساندة، منطقة الترفيه، منطقة التعدين، منطقة الصناعات التحويلية، مركز الأعمال والمنطقة التعليمية، بالإضافة إلى المناطق السكنية.



"كونسورتيوم" سعودي - خليجي

تقود شركة ركيزة القابضة تكتّلاً استثمارياً محلّياً وخليجياً لتنفيذ "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد"، يضمّ من السعودية: شركة يوسف بن أحمد كانو، شركة أحمد حمد القصيبي وإخوانه، شركة الراشد للتجارة والمقاولات، شركة راشد بن عبد الرحمن الراشد وأولاده، مجموعة العبد اللطيف، وشركة الحربي للتنمية، والشركة الوطنية القابضة؛ بالإضافة إلى "بيت التمويل الخليجي" من البحرين، و"بيت أبوظبي للاستثمار" من الإمارات، والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار وشركة المخازن العمومية (PWC Logistics) من الكويت.

360 فرصة

لترويج الفرص الاستثمارية في "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، أطلقت "ركيزة" مبادرة مُبتكَرة بعنوان "360 " (360 درجة على مدار الاستثمار)، وتتمثَّلُ في تحديد 360 مشروعاً وتصنيفها وفق: القطاعات، حجم الاستثمار، العائدات المُتوقَّعة، والأسواق المُستهدَفة بالنسبة لمُنتَجات وخدمات هذه المشاريع، ما يُسهِّل عملية طرحها على المستثمرين المحليين والعرب والأجانب.

وبينما يحوز قطاع البنية التحتية على 76 مشروعاً، يتوزّع الباقي على: التجارة والخدمات (66 مشروعاً)، المُنتَجات الزراعية والغذائية (63 مشروعاً)، الصناعة لاسيما مواد البناء (44 مشروعاً)، الخدمات اللوجيستية والنقل (41 مشروعاً)، السياحة والفندقة (25 مشروعاً)، العقار (11 مشروعاً) والبتروكيميائيات (9 مشاريع).

أما لجهة حجم الاستثمار، فهناك 15 مشروعاً عملاقاً تبلغ كلفة كل منها 200 مليون دولار وما فوق، تتوزّع بواقع 3 مشاريع في قطاع التعدين، وهي عبارة عن مَنشأة لمعالجة الصلصال (Kaolin)، ومعمل لمعالجة الرمل الأبيض (Silica Sand)، ومعمل فوسفات. فضلاً عن إقامة مصنعين للإسمنت والزجاج المُسطَّح، وتشييد ستاد لكرة القدم، وإنشاء محطة قطار للركاب، وبناء مركز للخدمات اللوجيستية، وتطوير مطار حائل، وإنشاء شركة مُشغِّلة له، وتأسيس شركة طيران للشحن، وتشييد محطة تبريد، وإقامة مصنع للبلاستيك، ومصفاة لتكرير للنفط، بالإضافة إلى إنشاء شركة للتطوير العقاري التجاري.

إلى ذلك، يوجد 37 مشروعاً تتراوح تكلفتها بين 20 و199 مليون دولار، و273 مشروعاً دون 20 مليوناً.

وبالنسبة للعائدات المُتوقَّعة، هناك 19 مشروعاً يفوق العائد السنوي لكُلٍّ منها 200 مليون دولار، و88 مشروعاً تتراوح عائداتها بين 20 و199 مليوناً، والباقي أقل من 20 مليون دولار.

ومن حيث الأسواق المُستهدَفة، تحتوي "المدينة" 24 مشروعاً تستهدف مُنتجاتها وخدماتها الأسواق العالمية، و89 مشروعاً الأسواق الإقليمية، و212 مشروعاً السوق المحلية.

118 فرصة استثمارية للنساء

تتميَّز "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" بتخصيص 118 فرصة استثمارية لسيدات الأعمال من أصل 360 فرصة يتضمَّنها المشروع ككل. وبحسب رئيس "ركيزة" فإنّ هذه المبادرة "تنبع انطلاقاً من رؤيتنا بأنه لا يمكن تجاهل الأهمية الكُبرى التي تُشكِّلها هذه الشريحة لدفع عجلة التنمية في المملكة العربية السعودية من خلال المشاركة الكاملة في العملية الاقتصادية".

أجذِب المال ولو من الصين

بفعل الإقبال الكبير الذي يشهده قطاع صناعات مواد البناء من قِبل المستثمرين، "حيث أبرمنا حتى الآن اتفاقيات لإنشاء مصانع باستثمارات تتجاوز 6 مليارات ريال، فإننا نخطط لإنشاء مُجمَّع عالمي متخصص لهذه الصناعات (Cluster)، يضمّ 12 صناعة أساسية و42 صناعة تحويلية مرتبطة بمواد البناء".

وبالنسبة لقطاع الصناعات الغذائية، يُفصِح **الرخيص** عن توقيع 35 اتفاقية ومذكرة تفاهم في هذا المجال، كاشِفاً عن تأسيس مصنع لإنتاج بودرة الحليب "بالتنسيق مع عدد من شركات إنتاج الألبان المحلية لاستغلال فائض الإنتاج لديها. كما نعتزم، بالتعاون مع وزارة الزراعة السعودية، إنشاء أكبر محطة لتجارة المواشي في الشرق الأوسط. وتحتوي على 600 حظيرة و6 منصات لبيع الماشية، بالإضافة إلى مُجمَّع لصناعات اللحوم ومعمل عالمي لإنتاج اللقاحات والأمصال".

ويُبدي رئيس "ركيزة" ارتياحه لسير آلية جذب الاستثمارات إلى المدينة، "إذ وقَّعنا حتى الآن أكثر من 110 اتفاقات، من أصل 360 فرصة استثمارية تحويها "المدينة"، موزعة بين عقود نهائية ومذكرات تفاهم وخطابات نوايا، بحيث أننا مُتقدِّمون عن البرنامج الموضوع لعملية ترويج هذه الفرص بنسبة 25 في المئة". مُثنِياً على الدور الفاعل لـ "الهيئة العامة للاستثمار" في هذا الإطار، التي نظّم مكتبها التمثيلي في هونغ كونغ مؤخراً زيارة لرجال الأعمال السعوديين للقاء نُظرائهم الصينيين، "ما أتاح لنا الفرصة لتوقيع 14 اتفاقية ومذكرة تفاهم مع شركات صينية للاستثمار في قطاعات النقل والتعدين والمقاولات والصناعات التحويلية المُرتبطة بمواد البناء".

وعمَّا إذا كانت الشركات العالمية تشترط ضَخّ "ركيزة" لجزء من رأس مال أي مشروع قبل الموافقة على دخوله، يوضح **الرخيص** أنّ "مثل هذه الحالة لا تندرج في إطار الشروط، إنَّما في إطار التكامل والالتزام والشراكة الفاعلة. فنحن بدورنا ننظر بعين المستثمر، وليس المُطوِّر فقط، إلى الفرص التي توفّرها "المدينة"، لاسيما الستراتيجية منها، ولدينا توجُّه للاستثمار بنسبة تتراوح بين 10 إلى 30 في المئة من قيمة مشاريع "المدينة" الرئيسية، الأمر الذي يخلق تنوُّعاً وتوازناً في استثمارات "ركيزة المدينة الاقتصادية"، التي ستتوزّع على مروحة واسعة من القطاعات كالنقل والتعدين وصناعات مواد البناء والمُنتَجات الغذائية والزراعية وغيرها".

بورصة عالمية للسلع

في خطوة تهدف إلى مساعدة المصانع على تسويق مُنتَجاتها في الأسواق الإقليمية والدولية، أبرمت "ركيزة" اتفاقية مع شركة MCX الهندية لإنشاء بورصة عالمية لتبادل السلع في "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية".

ويتطلّع عبدالله الرخيص لأن تلقى البورصة، الأولى من نوعها في المملكة العربية السعودية، المُسانَدة القوية من القطاع الخاص والدعم الكبير من الجهات المعنية، لاسيما "هيئة سوق المال السعودية"، إيذاناً بإطلاقها خلال عامين من الآن.



الخطر الأكبر عدم الاستثمار

يَعتبر البعض أنّ إطلاق المدن الاقتصادية والمشاريع العملاقة تأخّر في المملكة، ما رأيك؟ يجيب **الرخيص** بأنّ "مسألة التأخُّر والسَبْق نسبية بحتة، لا سيَّما أننا نتحدّث عن مشاريع أن ستراتيجية وعملاقة، فبرأيي أنّ هذه المشاريع تأتي في وقتها الملائم. وأعني بكلمة "ملائم" نُضج وجهوزية القطاعات الاقتصادية ومؤسسات الأعمال في المنطقة المعنية لتقبُّل مثل هذه المبادرات، فضلاً عن مدى الفوائد المرجوة التي ستحققها ومستوى الخدمات المتوفِّرة لمواكبة التنفيذ. لذا، لا يُمكِن إسقاط العوامل الزمنية على مبادرات المدن الاقتصادية المُتكاملة، بل أستطيع القول إنّ المملكة أصبحت جاهزة حالياً لتقبُّل هذا النوع من المشاريع وتحقيق الإفادة القصوى منها".

وعن المُنافسة المُحتمَلة مع "مدينة دبي اللوجيستية" التي يتمّ تطويرها حالياً في منطقة جبل علي، لا يرى رئيس "ركيزة" في أيّة مشاريع مُماثِلة "مُبادراتٍ مُنافِسة لنا، بل هي خطوات إضافية ترمي إلى ترسيخ التعاون والارتقاء بمستوى المنطقة الاقتصادي والاجتماعي ككل. من هنا، فإنّ مُصطلح "التكامل" يُعبِّر عن هذه الحالة أكثر بكثير من كلمة "تنافس"، والتي أُفضِّلُ استخدام "التنافسية" عوضاً عنها، لِما لها من انعكاس على رفع معايير الجودة في هذه المشاريع لملاقاة تطلُّعات المستثمرين واستقطابهم".

وعمّا إذا كان هناك من مخاطر مُحتمَلة مُعيَّنة تُحيقُ بالاستثمار في تطوير مثل هذه المشاريع العملاقة، يَعتبر **الرخيص** أنه "في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها السعودية، والتي يشوبها عدم وجود قنوات استثمارية متنوِّعة وكافية لتلبية احتياجات المستثمرين، فإن الخطر الكبير يكمن في عدم الاستثمار وليس عكس ذلك، فهناك فرصة كبيرة ونادرة حالياً للشركات لتنمية أعمالها وتوسيع نشاطاتها وعليها ألاّ تُفوِّتها".

وفي ظل تساؤل البعض عن أوجه الشبه والاختلاف بين "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" ومفهوم المنطقة الحرة، يوضح **الرخيص** أنّ الأولى هي "منطقة اقتصادية خاصة تنعم بميِّزات نسبية تهدف إلى تسريع وتيرة الإجراءات السائدة للاستثمار، لاسيما لجهة جذب رأس المال الأجنبي وتسهيل حركته. من هذا المُنطلَق، أعتقد أنّ هناك الكثير من عناصر المنطقة الحرة متوافرة في "المدينة"، إلاّ أن تعريف المنطقة الحرة يختلف من دولة إلى أُخرى ومن إقليم إلى آخر". مُشيراً إلى "إعفاءات ضريبية إضافية خاصة بمنطقتيِّ حائل وجازان قيد المراحل النهائية للإقرار، ضمن نظام "الهيئة العام للاستثمار" الجديد المُتعلِّق بالإعفاء الضريبي، لاسيما بالنسبة للاستثمارات الأجنبية، وحتى المحلية منها، في المدن الاقتصادية".

الاستثمار الأجدى

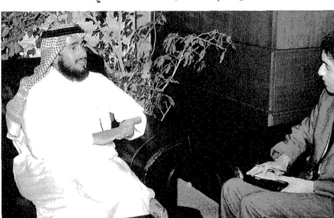
انطلاقاً من رؤيتها لأهمية الاستثمار في تنمية الموارد البشرية الوطنية، وتفعيلاً لمسؤوليتها الاجتماعية تجاه المجتمع المحلي، وقَّعت شركة ركيزة القابضة اتفاقية تعاون مع "مركز تطوير روح المبادرة"، التابع لجامعة "ماساتشوستس للتقنية" (MIT) في الولايات المتحدة الأميركية، تهدف إلى تنظيم برامج خاصة لإطلاع روّاد الأعمال في منطقة حائل، لاسيما الشباب والشابات منهم، على أفضل الممارسات العملية في هذا المجال، ومساعدتهم على تأسيس شركات تقنية ناجحة في "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية".

تعميم النموذج

ماذا بعد "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"؟ يلفت رئيس "ركيزة القابضة" إلى أنه "مع اكتمال تأسيس "ركيزة المدينة الاقتصادية" كشركة مُستقلة لإدارة المدينة ينتهي دورنا في هذا المجال. إلاّ أننا نرتبط بعقد مع الشركة الجديدة لمدة 18 شهراً، نقوم خلالها بأدوار مُحدَّدة تتعلَّق بتنمية الأعمال في قطاعات اقتصادية مُعيَّنة. كما نبقى مُساهِماً رئيسياً في شركة ركيزة المدينة الاقتصادية وشريكاً للمستثمرين في عدد من مشاريع "المدينة" الستراتيجية".

بعيداً عن ذلك، يشير **الرخيص** إلى أن شركة ركيزة القابضة "تحتوي تحت مظلتها 15 شركة تابعة، تُشكِّل كل منها وحدة ربحية مُستقلة. "بمعنى أنه ليس لدينا أي وحدة تشغيلية فقط". مُفصِحاً أن خطة "ركيزة" للسنوات الخمس المُقبلة "تنصَبُّ على الاستثمار بقوة، من خلال هذه الشركات، في قطاع الطاقة، لاسيما المشاريع المُشترَكة لتحلية المياه وتوليد الطاقة الكهربائية. بالإضافة إلى مشاريع البنية التحتية، خصوصاً ما يتعلّق منها بشبكات الاتصالات. فضلاً عن عزمنا الدخول كمُساهِمٍ رئيسي لتكوين تحالف مع إحدى الشركات المُشغِّلة في قطاع الاتصالات وعدد من المستثمرين، بهدف المُنافَسة للحصول على الرخصة الثالثة للهاتف الجوّال والثانية للهاتف الثابت في السعودية عند طرحهما على القطاع الخاص".

الرخيص، الذي ينفي أن يكون لديه توجُّه لبناء مدينة اقتصادية جديدة على المدى المنظور، يُنوِّه في المقابل بأنّ "تطوير المُجمَّعات الصناعية القائمة على قطاعات اقتصادية مُحدَّدة (Cluster Development) داخل "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، مثل مُجمَّع صناعات مواد البناء ومُجمَّع الصناعات الغذائية، أعطيانا خبرة جيدة في مجال تفعيل التكامل داخل هذه القطاعات والقدرة على تطوير الفكرة وتحويلها إلى واقع. كما أنّ الاحتكاك بالشركات الاستشارية العالمية وبالمستثمرين المُستهدَفين، المحليين والإقليميين والدوليين، ولَّد لدينا رؤية واضحة حول مُتطلَّباتهم المُتنوِّعة والحوافز الضرورية لجذبهم. الأمر الذي دفعنا إلى التخطيط لتعميم هذا النموذج بإنشاء عدد من المُجمَّعات الصناعية المُتكاملة في مناطق المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي في المستقبل القريب". ■



رئيس "ركيزة" يتحدَّث إلى الزميل مروان النمر



لازوردي السعودية: شركة من ذهب

الرياض- روجيه رومانوس

من مشغّل صغير في مطلع ثمانينات القرن الماضي إلى المركز الرابع عالمياً في صناعة الذهب والمجوهرات. قصة نجاح مجموعة لازوردي السعودية يُسهب في شرح مُكوّناتها رئيس مجلس الإدارة عبدالعزيز العثيم؛ مؤكداً بأنّ المجموعة تخطو بثبات نحو العالمية وذلك بعد تحقيقها الريادة محلياً وإقليمياً.

"نجاح "لازوردي" ليس مُرتكزاً على التفرُّد، بل على الانسجام والتآلف حول رؤى مشتركة يحملها فريق من المواهب المبدعة، جنّد قدراته والتزم من دون مساومة البحث عن الأفضل"، بحسب **عبدالعزيز العثيم**. ويضيف: "هذا الالتزام حوّل الشركة الصغيرة التي بدأت باكورة أعمالها في أوائل الثمانينات في مقرّ متواضع هو عبارة عن غرفة يعمل فيها 6 أشخاص، إلى إحدى أكبر مجموعات تصنيع الذهب والمجوهرات في العالم، لتحتلّ مؤخراً المركز الرابع عالمياً من حيث كمية الإنتاج والحصة السوقية محلياً ودولياً وحجم القوى العاملة، بعد مصانع أميركية وماليزية وتركية".

وحول العلامة التجارية يقول: "اعتمدت المجموعة في العام 1993 الاسم التجاري "لازوردي" لإعطاء منتجاتها شخصية مميّزة مرادفة للنوعية فائقة الجودة وللابتكار والجاذبية، وتمّ تسجيله في أكثر من 35 دولة في مختلف أنحاء العالم".

وتمتلك "لازوردي" أكبر شبكة توزيع منتجات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تغطي هذه الشبكة ما يزيد على 3500 معرض للذهب والمجوهرات تؤمن وصول منتجاتها وخدماتها بسهولة للمستهلكين كافة. كما لديها سلسلة لمبيعات الجملة تمتد من الرياض إلى جدّه والدمام وخميس مشيط لتغطي متطلبات عملاء "لازوردي" داخلياً، إضافة إلى فرعها في دبي الذي يغطي دولة الإمارات، "ويُعدُّ بوابة "لازوردي" إلى العالم الخارجي فيتمّ من خلاله التصدير إلى منطقة الشرق الأوسط وأوروبا وشمال أميركا، هذا إلى فروع للتجزئة أيضاً في كلّ من دبي وأبوظبي. ونظراً للحاجة الملحّة إلى تغطية متطلبات أسواق شمال أفريقيا التي تشهد نمواً كبيراً، فقد تمّ إنشاء مصنع "لازوردي" في مصر الذي أضاف نجاحاً جديداً وقيمة مضافة إلى نشاط المجموعة".

الطريق إلى العالمية...

عن ستراتيجية نمو وتوسّع "لازوردي"، يقول **العثيم**: "ترتكز رؤيتنا على أن نكون الرُوّاد في مجال تصاميم الذهب والمجوهرات، وهذا لن يأتي إلاّ بالعمل الجاد المتواصل وتضافر الجهود لوضع معايير السوق والتنبوء بخطوط الموضة المستقبلية وابتكار أحدث التصاميم التي تنافس عالمياً. وبعد أن نجحت المجموعة في إثبات مكانتها في المملكة العربية السعودية ومنطقة الخليج العربي والشرق الأوسط، فإنّ هدفنا المستقبلي هو تجاوز السوقين المحلية والعربية إلى العالمية".

وتأتي الاتفاقية الموقّعة مطلع العام الحالي مع شركة التعدين العربية السعودية "معادن"، والتي تُعطي "لازوردي" حصراً حقّ امتياز تصفية الذهب الخام لشركة معادن لمدة 3 سنوات منذ بداية العام 2006، "لتضعنا في مصاف الشركات العالمية في هذا المجال، علماً بأنّ هذا النوع من الشركات المتخصصة في تصفية الذهب الخام نادر وجوده في العالم. وسبق أن تعاملت "معادن" مع شركات أوروبية لتصفية الذهب الخام ما اضطرها إلى تصدير ذهب المملكة إلى الخارج بموجب الاتفاقيات مع هذه الشركات". مُتابعاً حول أهمية هذه الاتفاقية بالنسبة إلى "لازوردي" والتي بموجبها فإنّ "صبغة جديدة أُضيفت إلى منتجاتنا وهي أنها مصنوعة من ذهب الأراضي المقدّسة حصراً من دون غيرها".

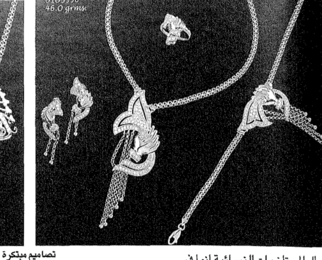
رابع أكبر مُصنّع للمجوهرات في العالم

الاتفاقية الحصرية مع "معادن" لتصفية الذهب الخام السعودي، تضعنا في مصاف الشركات العالمية

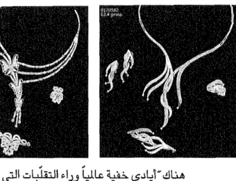
... إعداد جيل المستقبل

يؤكّد **العثيم** بأنّ الكادر الوظيفي له "المكانة الأولى لدى الشركة، فنجاحها يقوم على استثمار هذه الطاقة الطموحة بكفاءة عالية. وحرصاً على مواكبة التطوّرات العالمية في المجالات الآلية والبشرية والتقنية كافة، فإننا نقوم بإيفاد موظفينا إلى دورات متخصصة خارج المملكة لإدخال هذه التطوّرات وتطبيقها في شركتنا. فرؤيتنا وستراتجيتنا الطموحتان تُحتّمان علينا تنشئة واستقطاب الكوادر ذات الكفاءات والمهارات العالية، وأن نكون متأهبين للمستقبل الواعد بإعداد جيل من الشباب القادر على أن يدير أمورنا بشكل يواكب التطوّر الهائل في العالم، ليكون في الصف الأول حتى لا يهرم هذا النظام".

وعليه، فإنّ مجموعة لازوردي كانت "السبّاقة في إنشاء أول وحدة نسائية للتدريب على تصنيع الذهب والمجوهرات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال مصنع الأميرة الصغيرة". ويضيف **العثيم** بأنّ "الفتاة السعودية متحمّسة وراغبة بالدخول للعمل في هذا المضمار، ولديها القدرة على إدارة وتشغيل المؤسسات المالية وتشغيل المنشآت الصناعية، ليس فقط في









تصاميم مبتكرة

مجال المستلزمات النسائية إنما في كثير من المجالات كصناعة الأغذية والأدوية وكذلك صناعة الذهب. من هذا المنطلق، نشأت فكرة إنشاء أول مصنع سعودي لصياغة الذهب يعمل بأيد نسائية إدارةً وإنتاجاً. وقد أثبتت هذه التجربة نجاحاً باهراً جعلت هذا المشروع مثالاً يحتذي به عدد من رجال الأعمال السعوديين في الكثير من المجالات".

الجودة لمواجهة WTO

هل تلحظ رؤية "لازوردي" للمدى المنظور التحوّل إلى شركة مساهمة عامة؟ يجيب **العثيم** بأنّ "هذه الخطوة الآن هي قيد الإجراء وسنقوم بإعلانها رسمياً فور الانتهاء من الخطوات المطلوبة"، متوقّعاً أن تستغرق قسطاً من الوقت لحين إنهاء الترتيبات اللازمة لعملية الطرح للاكتتاب العام.

بالنسبة إلى انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية وتأثيره على صناعة الذهب والمجوهرات السعودية، يعتبر **العثيم** أنّ هذا الانضمام سيكون له "تأثير كبير ليس على صناعة الذهب والمجوهرات فحسب، بل على الصناعات الأخرى كافة، لاسيما لجهة مراعاة الجودة في منتجاتها لمواجهة المنافسة القادمة، فلن يكون هناك مكان للشركات ذات الجودة الدنيا في هذه السوق الحرة والمفتوحة على مصراعيها للمنافسة القوية". مؤكداً من جهة ثانية بأنّ المستهلك هو المستفيد الأول من هذه المنافسة.

صعود بعد ركود

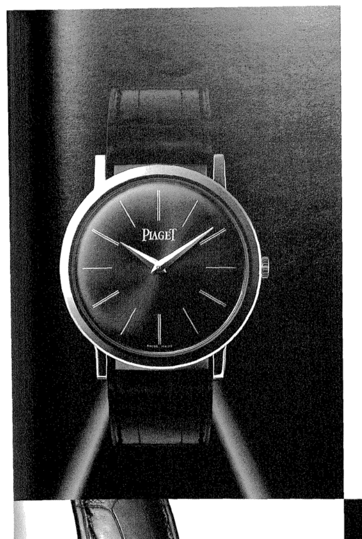
تفسيراً لارتفاع أسعار الذهب بشكل كبير خلال الفترة الأخيرة، يرى **العثيم** بأنّ هناك "أيادي خفية عالمياً وراء التقلّبات التي تشهدها أسواق الذهب الدولية، لاسيما الصناديق الاستثمارية والمضاربون الذين يهدفون إلى تحقيق الربح من وراء هذه التقلّبات. كما أنّ الأوضاع السياسية السائدة على مستوى العالم تلعب دوراً مهماً في تذبذب أسعار الذهب". مشيراً إلى أنّ الارتفاع الذي سجله سعر الذهب في الربع الأول من هذا العام حيث تجاوز سعر الأونصة الـ 738 دولاراً، "كان يُتوقع أن يستمر لفترة طويلة، لكنه تراجع لاحقاً – وهذا وضع طبيعي – ومع ذلك، فقد شهدت سوق الذهب في المملكة خلال الفترة القريبة الماضية حركة انتعاش خلال موسم الأعراس بعد فترة كساد في المبيعات زادت على أكثر من 3 أشهر". مؤكّداً بأنّ تأثير ارتفاع أسعار الذهب على المشاغل والمصانع كبير جداً، "حيث تتراكم منتجاتها فتضطر الورش والمصانع الصغيرة وبعض محلات الذهب للإغلاق، بينما تقوم المصانع الكبيرة بتخفيض اليد العاملة لمواجهة هذا الأمر".

شبكة توزيع تضمّ 3500 معرض في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

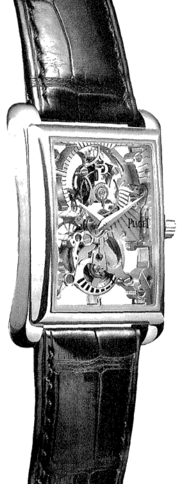
الوزارة تُعوّق المرأة

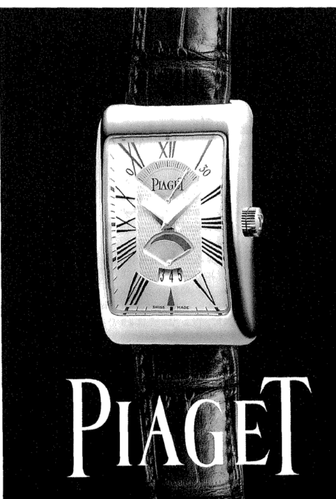
العثيم الذي يشيد بدور وزارة الصناعة في دعم المشاريع الصناعية، لاسيما لجهة تأمين الأراضي للمصانع والكهرباء بأجور زهيدة، يصرّح في المقابل أنه "لمس تقصيراً منها في استخراج ترخيص لمصنعنا النسائي، حيث استخدمنا كافة السُبل لإنجاح هذه التجربة الفريدة، لكن مع الأسف فإننا لم نلقَ التعاون والتشجيع من قِبل وزارة الصناعة والجهات المعنية الأخرى". آملاً أن يتمّ تشكيل هيئة مستقلة منبثقة عن وزارة العمل لتفعيل دور المرأة في الاقتصاد الوطني.

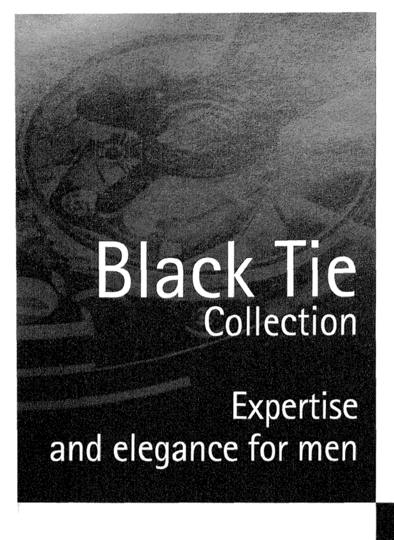
وباعتبار "لازوردي" شركة عائلية، يختم **العثيم** بالحديث عن آفاق النمو والاستمرارية للمنشآت العائلية السعودية والتحدّيات التي تواجهها فيقول: "إنّ هذه الشركات لعبت دوراً مهماً في المسيرة التنموية للمملكة منذ بداياتها، إلاّ أنّ هناك عقبات عدة تؤثر على مستقبلها". مُحدّداً الحلول والخطوات اللازمة لتخطّي هذه العقبات من خلال: "التنظيم والتخطيط الوظيفي لأفراد المنشأة، الحوكمة، الفعالية في الإدارة، الجرأة في اختيار الأكفّاء من أفراد العائلة وليس الأكبر سنّاً، تأمين شريك ستراتيجي يتولّى عملية الإدارة، فصل المُلكية عن الإدارة مع تأمين مراقبة ومحاسبة صارمة على أداء الأخيرة، وصولاً للتحوّل إلى شركات مساهمة". ■


PIAGET


MANUFACTURE

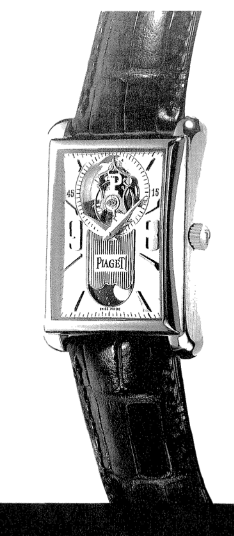

PIAGET


PIAGET
SWISS MADE
PIAGET



Black Tie
Collection

Expertise and elegance for men





Drawing on a rich, eventful history of watchmaking that started in 1874, Piaget is creating a very exclusive club for its most beautiful men's watches. Each of these gorgeous timepieces, most of which have been revived in contemporary collections, expresses the exclusive, highly personal Piaget style in its own unique way. To stand for membership in this exclusive club, prospective candidates must present unimpeachable credentials: handsome design, gold, platinum, Piaget manufactured movements and complications. In a word, all of the characteristics that epitomize Piaget luxury watchmaking. From the extra-thin Altiplano to the Emperador Tourbillon, each club member could qualify as the star of a dress code for rare watch connoisseurs.

The beating heart of Piaget is its luxury watchmaking workshops. Crafted to very high technical specifications, a movement manufactured by Piaget is a thing of beauty, fascination and pride. World-famous as the specialist of extra-thin movements, Piaget harnesses its exclusive expertise to do justice to its signature creativity.



"أجيليتي": علامة تجارية عالمية بجذور عربية

الكويت-عاصم البعيني

أعلنت مجموعة شركات المخازن العمومية "بي دبليو لوجيستيكس" (PWC Logistics) عن إسم "أجيليتي" كعلامة تجارية موحدة لشركاتها العاملة في قطاع الخدمات اللوجيستية. وتتزامن هذه الخطوة مع إعادة هيكلة شاملة للشركة الأم والشركات التابعة. رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ"أجيليتي" طارق سلطان يقول: إنه إسم جديد لتاريخ طويل، ويهدف ذلك إلى توحيد جهود وأهداف شركاتنا لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا.



طارق سلطان

مع الاسم الجديد يجسّد الشعار الجديد "التنين الطائر"، بينما يعني الاسم سرعة اتخاذ القرار والحركة لتلبية احتياجات العملاء.

3 شركات لوجيستية متخصصة

وتضم "أجيليتي" مجموعة من الشركات التي توفّر الحلول اللوجيستية العالية المتخصصة في قطاعات عدة أبرزها: القطاع الحكومي والعسكري، المشاريع، المعارض والفعاليات. يتركز نشاط "أجيليتي"- الخدمات اللوجيستية للقطاع الحكومي والعسكري - على توفير سلسلة متكاملة من الخدمات المؤمنة ضد المخاطر وهو ما يعزز من قوة الشركة ووضعها المالي. أما شركة "أجيليتي"- الخدمات اللوجيستية للمشاريع، فتعد من أبرز الشركات العاملة في قطاع نقل الحاويات والمعدات الثقيلة للشركات الهندسية والبناء والمشاريع الكبرى في العالم، في حين تمتلك شركة "أجيليتي"- الخدمات اللوجيستية للمعارض والفعاليات، خبرة كبيرة في مجال إدارة المعارض وتنظيم الأحداث الرياضية حول العالم، وهي تعدّ واحدة من أبرز الشركات في هذا المجال.

المخازن العمومية نقطة الانطلاق

تعدّ شركة المخازن العمومية النواة الرئيسية لشركة "أجيليتي"، واستطاعت الشركة أن تفرض نفسها لاعباً رئيسياً في الأسواق العالمية في مجال توفير الخدمات اللوجيستية، وسبق لها أن مرت في مراحل عدة: الأولى تحول ملكيتها من القطاع العام إلى القطاع الخاص حيث جرت خصخصتها في العام 1997، ثم قامت الإدارة الجديدة بين العامين 1997 و2000 بعملية إعادة تأهيل وإدخال خدمات إضافية متطورة لتنطلق الشركة بعد ذلك في سلسلة أنشطة متكاملة. وفي العام 2004 دخلت الشركة في مرحلة جديدة بعد فوزها بعقد ضخم يهدف إلى توفير الخدمات اللوجيستية للقوات الأميركية في العراق، حيث ساهم النجاح الذي حققته من خلال هذا العقد بالفوز في عقود أخرى أبرزها توفير الخدمات اللوجيستية للقوات الأميركية المتواجدة في المنطقة، إضافة إلى عقود مع شركات أميركية عالمية. وتضم محفظة عملائها حالياً كلاً من البحرية الأميركية ووكالة الدفاع اللوجيستية (DLA)، مستندة في ذلك إلى الخبرة الطويلة التي اكتسبتها من أسواق المنطقة والتي تمتد لنحو 25 سنة. كما توسع نشاط الشركة ليطال مجالات أخرى كتطوير أنشطة الخدمات الجمركية منها التحديث الجمركي وتنفيذ أعمال التخليص الجمركي، كما قامت خلال العام 2005 بالاستحواذ على 3 شركات متخصصة في الخدمات اللوجيستية هي "جيولوجيستيكس"، "ترانس-لينك" و"ترانسوشينك للشحن".

جيولوجيستيكس

بدأت شركة "جيولوجيستيكس" أعمالها قبل أن تصبح جزءاً من شركة "بي دبليو سي لوجيستيكس"، كشركة لإدارة الشحن والعمليات اللوجيستية حول العالم، حيث كانت توفّر الخدمات لقاعدة عملائها عبر شبكة من المكاتب تضم أكثر من 400 مكتب، كما توفّر خدمات وحلولاً لوجيستية متكاملة لإدارة الشحن، المشاريع والمعارض والفعاليات في أكثر من 100 دولة مختلفة. وهي تتّخذ من ولاية كاليفورنيا مقراً لها، وتحظى بانتشار واسع في أميركا الشمالية والجنوبية، كما تتواجد الشركة في أسواق آسيا وأوروبا وأفريقيا وتملك خبرة طويلة في هذه الأسواق.

"ترانس - لينك"

تأسست "ترانس-لينك" في العام 1982 كشركة شحن دولية ويقع مركزها الرئيسي في سنغافورة. وتطورت عمليات الشركة

لتصبح واحدة من الشركات المتخصصة في توفير حلول لوجيستية للمعارض التجارية والفنية والترفيهية والفعاليات المنوعة. وفي توفير حلول لوجيستية خاصة وخدمات إدارة مخزون الغير للسلع الغذائية والاستهلاكية والتجارية والصناعية. وقبل الاستحواذ عليها من قبل شركة "بي دبليو سي لوجيستيكس" في العام 2005، كان لدى "ترانس–لينك" 32 مكتباً في 17 موقعاً مختلفاً في آسيا وجنوب أفريقيا واليونان والمكسيك. وستقدم شركة "أجيليتي"– الخدمات اللوجيستية للمعارض والفعاليات، خدمات كل من "جيولوجيستيكس" و"ترانس–لينك"، بحيث تولت المجموعة إدارة آلاف المعارض والأنشطة حول العالم.

"ترانسوشينك للشحن"

يتركز نشاط شركة "ترانسوشينك" للشحن في قطاع الشحن وإدارة الخدمات اللوجيستية في العالم، ويقع مقرها الرئيسي في هيوستن الأميركية مع تواجد شبكة مكاتب تنتشر في مناطق ستراتيجية بمختلف أنحاء العالم. وخلال العقود الخمسة الماضية قدمت الشركة قائمة شاملة من الخدمات والأنظمة والتسهيلات والدعم المتخصص للعديد من القطاعات الصناعية مثل الهندسة، الإنشاءات الصناعية، الإنشاءات المدنية، الخدمات الحكومية، خدمات الطاقة، والتعدين.

وسيتم دمج عمليات شركة "ترانسوشينك" مع خدمات شركة "جيولوجيستيكس" لتأسيس قسم "أجيليتي"– الخدمات اللوجيستية للمشاريع، إحدى أكبر الشركات في الإدارة اللوجيستية والتي تقدم مجموعة كبيرة من خدمات النقل والشحن لأضخم المشاريع، وسيدخل ضمن نطاق عمل الشركة الجديدة مهام نقل الحاويات، البضائع الثقيلة التابعة لشركات الهندسة والبناء، كما تقدّم الشركة خدمات بحرية وجوية متخصصة، تشمل معدات ثقيلة، غواصات، معدات الثقب، معدات قطر في المحيط، وطائرات خاصة.

شركات أخرى

إلى ذلك ثمة شركات لوجيستية أخرى أبرزها:

– **"لاسين للنقل"**: "لاسين ترانزيتاريوس" هو الاسم المستخدم لشركة "جيولوجيستيكس" في البرتغال، والتي تعتبر شركة رائدة في البلاد تقدم خدمات النقل الجوي والبحري وبالأخص خدمات النقل البري. لدى "لاسين" تاريخ حافل بالإنجازات في أوروبا يمتد إلى 80 عاماً وقد كانت جزءاً من شركة "جيولوجيستيكس" وسلفها شركة LEP.

– **"ماتركس الدولية"**: تعتبر شركة "ماتركس اللوجيستية الدولية"، التابعة لشركة "جيولوجيستيكس"، من الشركات العالمية الرائدة في تقديم خدمات نقل السلع المنزلية وشحن المشاريع على الصعيدين المحلي والدولي، بحيث توفر الشركة خدماتها إلى أكثر من 500 شركة ووكالة حكومية. وتقوم الشركة بإدارة ما يزيد على 15000 عملية نقل في السنة. وكونها تابعة لشبكة "جيولوجيستيكس" العالمية فهي تقدّم خدمات لوجيستية شاملة ذات جودة عالية ولديها شبكة مكاتب منتشرة حول العالم.

– **"ناتشورال"**: تعمل شركة "كرونات" للنقل القابضة والمتخصصة بتوفير الخدمات اللوجيستية والشحن تحت اسم "ناتشورال"، وهي الشركات التابعة لشركة "بي دبليو سي لوجيستيكس"، وهي متخصصة في القطاعات التالية: الشحن البحري، الشحن الجوي، النقل البري ضمن أوروبا، الخدمات اللوجيستية للمعارض، نقل المشاريع الخاصة إلى جانب خدمات التوزيع والتخزين.

– **"تريستار"**: تأسست مؤسسة تريستار للنقل العام 1991، وهي شركة متخصصة في توفير خدمات النقل والتوزيع للمواد البترولية والكيميائية في منطقة الشرق الأوسط، وتملك الشركة أسطولاً متكاملاً ومجهزاً من الصهاريج والشاحنات المسطحة لضمان سرعة توصيل المنتجات لأي بقعة جغرافية في المنطقة وبفاعلية أكبر.

يذكر ان شركة "أجيليتي" تعدّ من الشركات العالمية المتخصصة في توفير سلسلة متكاملة من الحلول اللوجيستية، وتضم أكثر من 20 ألف موظف معظمهم من الكوادر المتخصصة يعملون في أكثر من 450 مكتباً في أكثر من 100 دولة حول العالم. وتمتلك الشركة شبكة واسعة من المخازن وأسطولاً متكاملاً من الناقلات وشاحنات التوزيع يفوق عددها الـ 3500 شاحنة في منطقة الشرق الأوسط، وتقدّر العائدات السنوية للشركة بأكثر من 4،5 مليارات دولار، حيث توفر الشركة خدمات النقل، إدارة الشحن، التخزين وحلولاً لوجيستية مرنة للعملاء تلائم كافة احتياجاتهم وأعمالهم. ■

■■

يتزامن الإعلان عن "أجيليتي" مع إعادة هيكلة شاملة للشركة الأم

■■

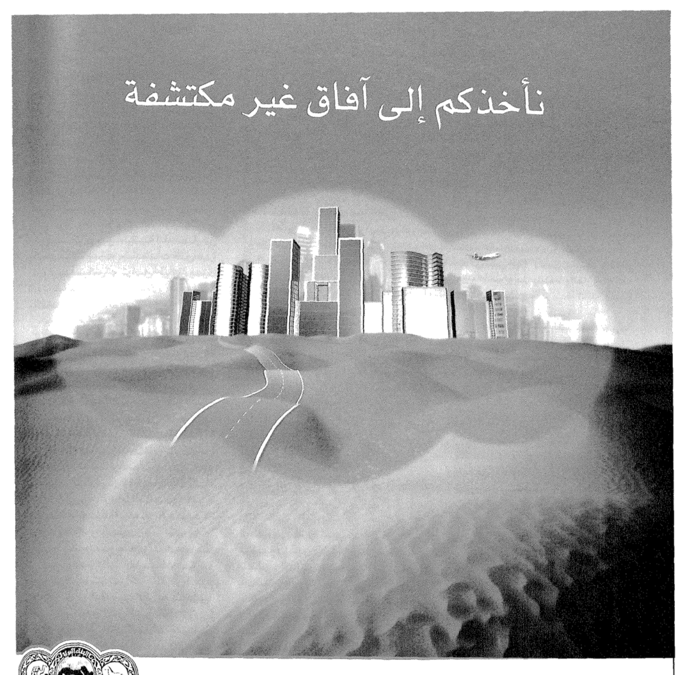
طارق سلطان

يشغل طارق سلطان منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "أجيليتي اللوجيستية" حيث أشرف خلال عمله سابقاً في شركة المخازن العمومية "بى دبليو سي لوجيستيكس"، على تطبيق خطط ستراتيجية لتوسيع وتطوير عمليات الشركة على الصعيد العالمي. وقبل عمله الجديد، تولى منصب مدير إدارة "نيويورك أسوسييتس"، المتخصصة في تقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية إقليمياً، وشركة "ساوث بورت بارتنرز" Southport Partners، شركة الاستشارات الأميركية المتخصصة في قطاع التكنولوجيا، حيث اشتملت مسؤولياته على تقديم الخدمات لأهم الشركات العالمية ومن ضمنها "أي بي إم" و"جنرال إلكتريك".

تعتبر جهوده الدافع الرئيسي وراء وصول شركة "بي دبليو سي لوجيستيكس" إلى العالمية من خلال صياغة جديدة لمفهوم الشركات اللوجيستية. كما ساهم سلطان فى إنجاح العديد من كبرى المشاريع اللوجيستية العالمية المدرجة في قائمة "فورتشن 1000" لأفضل الشركات في قطاع الإلكترونيات وتجارة التجزئة والأغذية والمشروبات والتكنولوجيا والنفط والغاز ومختلف القطاعات الحكومية. كما ساهمت خططه الستراتيجية في تحديث وتطوير خدمة العملاء حول العالم.

وكان سلطان عضواً في مجالس إدارة شركات ومؤسسات عدة بينها بنك برقان، الشركة الوطنية العقارية ومركز سلطان في الشرق الأوسط.

يحمل طارق سلطان شهادة ماجستير في إدارة الأعمال وتخصصاً في التخطيط المالي والستراتيجي من كلية "وارتون" في جامعة بنسلفانيا وشهادة البكالوريوس في الاقتصاد من كلية "وليامز".


نأخذكم إلى آفاق غير مكتشفة



رأي

خصخصة المصارف

هل يشكل بيع بنك الإسكندرية في مصر مؤخراً لمجموعة مصرفية إيطالية بداية موجة أخرى من الخصخصة في القطاع المصرفي والمالي العربي؟ هذا ما تتساءله الأوساط المالية والمصرفية اليوم خصوصاً في ضوء الخطوات العديدة التي اتخذتها السلطات النقدية والمصرفية المصرية في الأشهر الأخيرة نحو إصلاح المصارف الحكومية الأخرى والتي تصب كلها في اتجاه تقوية هذه المصارف وتخفيف عبء الديون الهالكة لديها أو على الأقل حصرها وتنقيتها استباقاً لعرضها للخصخصة. ومع عودة الاهتمام بالسوق المصرية كسوق مالية واعدة، زادت في الفترة الأخيرة احتمالات خصخصة المصارف العامة، وإن كان لا يزال مبكراً الآن تحديد موعد نهائي لتاريخ عرض هذه المصارف للبيع.

أما في الجزائر، حيث يتابع الكثيرون تقدم خطوات الإصلاح، فإن القطاع المالي والمصرفي المحلي لم يبلغ بعد مستوى من الانفتاح والتطور الكافيين اللذين يسمحان بخصخصة سريعة للمصارف العامة كما أن السوق المالية مازالت مقفلة على الخارج. وفي المقارنة، لم تبدأ خصخصة المصارف المصرية فعلياً إلا بعدما تم الانفتاح الكلي للسوق المالية والمصرفية ودخول مصارف دولية وإقليمية عديدة إلى السوق المحلية، وبعد تراجع حصة مصارف القطاع العام من نحو 85 في المئة في أواخر الثمانينات إلى أقل من 40 في المئة اليوم. في المقابل، ورغم منح 15 مصرفاً أجنبياً وعربياً رخصة عمل في السوق المحلية الجزائرية، فإن مصارف القطاع العام لا تزال تستأثر بنحو 90 في المئة من السوق كما أن بعضها لا يزال يتكبد خسائر حتى الآن ما يشير إلى استمرار تدني مستوى الكفاءة في الجهاز المصرفي بشكل عام.

غير أن إعادة عرض بنك التسليف الشعبي للبيع في أوائل العام الحالي شكل إشارة على بدء ميل الحكومة نحو خيار خصخصة القطاع المصرفي. ويزيد من احتمالات ذلك، تركيز البنك وصندوق النقد الدوليين أكثر فأكثر على هذا الخيار كوسيلة أساسية لإصلاح القطاع المصرفي الجزائري وفتحه على العالم الخارجي، إضافة إلى مساهمة كلا هاتين المؤسستين مباشرة في مساعدة السلطات النقدية الجزائرية على تطوير التشريعات المصرفية وأنظمة الدفع والتحويل. وفي الواقع، فإن هذه المساهمة المباشرة قد تؤدي إلى تسارع خطى الإصلاح المصرفي في الجزائر أكثر بكثير مما شهدناه في السابق. فهل يمكن أن تجعل أيضاً وتيرة الخصخصة في الجزائر أسرع مما هي عليه في مصر؟

تحالف مصرفي عربي يستعدّ لدخول السوق الأردنية

باشر تحالف مصرفي عربي الإعداد لدخول مشترك إلى السوق الأردنية، من خلال حيازة ملكية أحد المصارف الصغيرة أو المتوسطة العاملة في السوق، مع الحرص على إبقاء شراكة أردنية.

وسبق لهذا التحالف الذي اشتد وثاقه مع قيام شراكة ستراتيجية بين طرفيه، أن شارك في تأسيس مصرف خاص في سورية سيباشر أعماله في النصف الأول من العام المقبل.

مركز طوارىء لشركة مالية إقليمية

أنجزت إحدى الشركات المالية الإقليمية تحضيراتها لتشغيل مركز عمليات رئيسي في العاصمة الأردنية تحسباً لأي تعطيل قسري قد تعرضه التداعيات السياسية الداخلية على مركز أعمالها الأساسي في بيروت.

وكانت الشركة أسست "مركز الطوارئ" في عمان إبان العدوان الإسرائيلي على لبنان وعملت على تجهيزه كنسخة مطابقة للمركز الرئيسي، ولديها قدرات تكنولوجية على تشغيله بشكل مستقل عند الضرورة أو تشغيل المركزين كدائرة واحدة.

المحتويات

رئيس بنك فينشر كابيتال:

انجازات متلاحقة لتطوير الصيرفة الاستثمارية

المنامة – عاصم البعيني

على الرغم من تأسيسه في العام 2005، استطاع "فينشر كابيتال بنك" أن يحجز لنفسه مكاناً مرموقاً بين البنوك الاستثمارية، مستنداً إلى ستراتيجية عمل واضحة وخطة طموحة للتوسع نحو الأسواق الواعدة في الخليج وشمال أفريقيا. كما دخل البنك في العديد من التحالفات الستراتيجية التي تهدف إلى الاستفادة من خبرة بعض الشركات، حيث تعد مجموعة الأسواق العالمية الناشئة "GEM" أحد أبرز شركائه، ومهدت هذه الشراكة للدخول سريعاً إلى أسواق عدة. وفي سبيل تعزيز حضوره في القطاعات الاقتصادية الواعدة، ساهم البنك في تأسيس العديد من الشركات واستحوذ على حصص مؤثرة في شركات أخرى، بهدف خلق منظومة عمل متكاملة تمكنه من الاستفادة من الفرص الاستثمارية في كافة القطاعات، كم يقول الرئيس التنفيذي عبد اللطيف محمد جناحي



عبد اللطيف محمد جناحي

يشير **عبد اللطيف محمد جناحي** الى ان "فينشر كابيتال بنك" يسعى إلى تقديم العديد من الخدمات لعملائه، إضافة إلى توفير الفرص الاستثمارية الواعدة في أسواق الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهو يزاول نشاطه كبنك متخصص في الاستثمار في المشاريع الناشئة والواعدة. ويتركز نشاط البنك في عدد من القطاعات الاستثمارية أبرزها: المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الحصص الخاصة وتملك الشركات، الاستثمارات العقارية والاستشارات المالية. كما يعتمد البنك ما يعرف بسبل الاستثمار البديل الذي يعتمد على توجيه الاستثمار لتحقيق معدلات نمو مستدامة قائمة على التحكم بكيفية توظيف الأموال وفقاً لآليات متطورة، ما يجنبه التذبذب المحتمل في أي استثمار، كما تقدم الاستثمارات البديلة خيارات لقيادتها عن طريق التوجيه والتنوع في الاستثمار ما يحد بشكل بعيد من تقلبات السوق وخلق سوق بديلة.

وحول الخدمات المصرفية التي يوفرها يقول **جناحي** ان فينشر كابيتال مرخص كبنك استثماري، وعليه فنحن نركز على الخدمات المالية الاستثمارية المبنية على أسس ومبادئ الشريعة الإسلامية، ولدينا 5 أنشطة رئيسية هي: تمويل المشاريع الناشئة والواعدة (Venture Capital)، تملك حصص خاصة في الشركات، الاستثمارات العقارية، الاستشارات المالية، وتطوير الأعمال، حيث تعتمد الإيرادات على الرسوم التي تفرض على الأدوات والحلول الاستثمارية التي يقدمها البنك بالإضافة إلى الأرباح التي يجنيها من خلال عمليات التخارج.

وفي ما يتعلق بالانجازات التي تمكن البنك من تحقيقها يعتبر **عبد اللطيف محمد جناحي**" انه على على الرغم من أن البنك تأسس في العام 2005، فقد استطاع بفضل الرؤية الواضحة وستراتيجيته المرنة التي اعتمدها من تحقيق العديد من الأهداف والانجازات، ومن أهم المشاريع والانجازات التي حققها "فينشر كابيتال" مؤخراً ما يلي:

التحالفات الستراتيجية: وقع البنك اتفاقيات ومذكرات تفاهم عدة مع العديد من الشركات الكبيرة على مستوى المنطقة بهدف تأسيس شركات وتنفيذ مشاريع استثمارية

تركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

شراكات ستراتيجية مع كبريات الشركات الاقليمية والدولية من بينها الشراكة مع مجموعة "GEM" الاميركية

متعددة، منها أبرام اتفاقية مع الهيئة العامة للاستثمار في السعودية، تهدف إلى تأسيس شركة سعودية، برأس مال يبلغ نحو 100 مليون دولار، تعنى بتطوير الاستثمار في رأس المال المضارب، وتعمل وفقاً للشريعة الإسلامية. وتهدف الشركة إلى الاستثمار وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في السعودية، والمساهمة في إعادة هيكلتها مالياً. كما تمّ مؤخراً توقيع مذكرة تعاون لتكوين تحالف ستراتيجي خليجي – مغربي يهدف لاستغلال الفرص الاستثمارية التي تزخر بها المغرب من خلال مشاريع مشتركة في مختلف القطاعات الاقتصادية، ومن المتوقع أن تساهم هذه الاتفاقية في فتح المجال لـ"فينشر كابيتال" للتوسع في السوق المغربية خصوصاً في ظل التوجهات الاقتصادية الحالية للحكومة المغربية.

صندوق مينا للاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يهدف الصندوق إلى الاستثمار وتمويل هذه المؤسسات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث يمكن للمستثمرين من خلاله الاستفادة من الفرص الاستثمارية الكبيرة وغير المستغلة في المنطقة حيث سيتم هيكلة الصندوق وإدارته بحيث يؤمن مستويات مرتفعة من حيث المزايا الضريبية للمستثمرين المحليين والدوليين، وكذلك معدلات ممتازة.

شركة تشالنجر المحدودة لحفر آبار النفط والغاز: تملك البنك إلى جانب شريكه

الستراتيجي مجموعة GEM حصة مؤثرة في شركة "تشالنجر ليمتد" المتخصصة في حفر آبار النفط، وتتخذ من شمال أفريقيا مقراً لها، ويعود تاريخ تأسيسها إلى العام 1991 حيث تقوم بتشغيل أسطول مكون من 22 حفارة نفط والمعدات ذات الصلة في ليبيا، وتوفير خدمات حفر آبار النفط والغاز وآبار المياه، ولديها مكاتب في كل من مصر، السعودية والإمارات، وهي بصدد توسيع عملياتها في منطقة الشرق الأوسط. وتمتلك "تشالنجر" قاعدة عملاء قوية حيث تشتمل على جميع الشركات المملوكة للحكومة، فضلاً عن الشركات العالمية مثل "أجيب/إيني" و"توتال" و"ماراثون" و"فيبا" و"فرينكس انيرجي"، ويعد هذا التحالف خطوة في ستراتيجية الشركة من أجل تعزيز خطط التوسع، وسيعمل البنك على المساهمة في تحقيق النمو في طاقتها الإنتاجية في ليبيا والمساهمة في تعزيز قدراتها على الدخول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية، كما تعد هذه الخطوة نقطة الانطلاق للاستثمار في مختلف القطاعات في ليبيا بما فها السياحة والزراعة والصناعة ذات القيمة المضافة.

شركة بيت التطوير: قام مؤخراً "فينشر كابيتال بنك" بشراء حصة رئيسية في أسهم شركة بيت التطوير، وهي شركة سعودية متخصصة في توفير حلول تقنية المعلومات، وتوفير الحلول لحماية الوثائق والمستندات عن طريق نظام الكتروني يهدف إلى الحد من المخاطر المترتبة على عمليات التحايل في مجال تزوير المستندات المهمة.

مشروع تطوير وسط مدينة جدة ومشروع تطوير وسط مدينة أبها: تم توقيع عدد من الاتفاقيات وتكوين تحالف خليجي بين "فينشر كابيتال بنك" وعدد من الشركات الخليجية لإقامة عدة مشاريع في السعودية، منها مشروع تطوير وسط مدينة جدة الذي يشمل كلاً من المنطقة التاريخية، منطقة البلد، والواجهة البحرية المتاخمة لها والبالغة مساحتها الإجمالية التقريبية 5 ملايين متر مربع، كما تم توقيع اتفاقية تعاون لإقامة مشروع مع مجلس الاستثمار في منطقة عسير لتطوير وسط مدينة أبها ودراسة البدائل المتوافرة لتنمية السياحة فيها. وتهدف هذه الاتفاقية إلى إنشاء شركة متخصصة تعمل على وضع الستراتيجيات لتطوير مدينة أبها في مجال السياحة وتنفيذ عدة مشاريع حيث تم تدشين المشروع من قبل خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبدالعزيز آل سعود** خلال زيارته الأخيرة إلى منطقة عسير.

فينشر كابيتال

تأسس "فينشر كابيتال بنك" في العام 2005 في مملكة البحرين، ويبلغ رأس ماله المصرح به نحو 500 مليون دولار، في حين يبلغ رأس المال المدفوع بالكامل نحو 66 مليون دولار، ويعتبر البنك أول مصرف استثماري إسلامي متخصص في تمويل المشاريع الناشئة والمتوسطة.

يساهم في "فينشر كابيتال بنك" نحو 80 مساهماً رئيسياً وعدد من المؤسسات من مختلف دول الخليج، ويهدف الى تطوير قطاع تمويل المشاريع الجديدة بالتعاون مع شريكه الستراتيجي، مجموعة الأسواق العالمية الناشئة "GEM" وهي مجموعة استثمارية دولية متخصصة في الاستثمارات الصغيرة والمتوسطة وتتواجد في نيويورك ولندن وباريس.

شركة أساس: وهي شركة متخصصة في التطوير والتمويل، تقديم الاستشارات العقارية، إدارة المشاريع، كما تقدم الخبرة والخدمات في مجال هيكلة المشاريع في السعودية وخصوصاً في المنطقة الشرقية، وهي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وتسعى الشركة إلى الاستفادة من الفرص العقارية في المملكة خصوصاً في ظل الحاجة إلى تطوير مشاريع السكن الاقتصادي لخدمة شريحة ذوي الدخل المحدود والمتوسط، حيث سيضع "فينشر كابيتال بنك" خبرته في مجال تطوير المساكن الاقتصادية والتي اكتسبها من خلال تحالفه مع شركات عالمية عدة ساهمت في في تشييد ما يزيد على نحو 250 ألف وحدة سكنية حول العالم، كما أن هناك توجهاً لإنشاء ثلاثة مصانع في المملكة لتصنيع وتوريد الخرسانات الجاهزة في السوق السعودية.

مزايا تنافسية

وردا على سؤال حول المزايا التنافسية التي يمتلكها البنك في ظل فورة تأسيس البنوك الاستثمارية يقول ان "فينشر كابيتال بنك" يعتمد على فريق عمل يضم العديد من الكوادر، لديها خبرة طويلة في الاستثمار المالي والعقاري وتملك الحصص والمساهمة في خلق قطاع حيوي يعتمد على خلق فرص الاستثمار البديل مما يؤهله لاقتناص الفرص الاستثمارية المتوفرة عبر عدد من القنوات متعددة المصادر منها، قاعدة المساهمين الرئيسيين، التحالفات الستراتيجية، والشركاء والمستشارين الإقليميين الذين يعتمد عليهم في اختيار تلك الفرص، وانطلاقاً من أهمية دور الكوادر دخل البنك في شراكة مع مجموعة "GEM"، وهي مؤسسة استثمارية أميركية متخصصة، وذلك بصفة مستشار وشريك فني رئيسي، حيث تملك المجموعة خبرة في مجالات عدة أبرزها: توفير الفرص الاستثمارية، تقديم الخدمات الاستشارية، عمليات الدمج والتملك، تمويل الشركات، تحويل الشركات المتعثرة إلى شركات ناجحة في الأسواق الناشئة.

تشمل أنشطة البنك: تمويل المشاريع الناشئة، تملك حصص في الشركات، استثمارات عقارية، استشارات مالية، وتطوير الأعمال

ويضيف الرئيس التنفيذي ان فينشر كابيتال نجح في اقامة تحالفات رئيسية مع المساهمين الستراتيجيين لخلق شركات تابعة للبنك في هذه الدول، كما حدث مؤخراً خلال تكوين "الشركة التجارية فينشر العقارية" في مملكة البحرين، مع تحالف من الشركات العقارية المتخصصة من دولة الكويت. كما يشكل هذا التنوع قاعدة معلوماتية غنية لأصحاب الثروات الخاصة والشركات المهتمة برعاية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما يسهم في تعزيز عمليات الاستثمار المباشر وهو نوع الاستثمار الذي يركز عليه البنك حالياً.

المستقبل

وعن الرؤية المستقبلية لتطور البنك يشير جناحي الى السعي لكي يتمكن "فينشر كابيتال بنك" من احتلال مكانة خاصة في مجال المصارف الاستثمارية الإسلامية المتخصصة في الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وبرؤية ثاقبة تهدف إلى تقديم ممارسات مصرفية رائدة وبدائل استثمارية متطورة قائمة على الاستثمار في المشاريع الناشئة والواعدة، وكذلك في مجال الاستثمار المباشر في تملك الشركات القائمة حيث يعد هذا القطاع قطاعاً مستحدثاً، إذ عانى على مدى العقود الماضية من غياب ومحدودية المؤسسات المصرفية وندرة الأدوات التمويلية الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ■

مجموعة مصرف السلام:

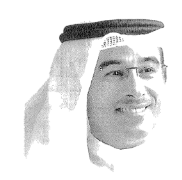
شراء 60 في المئة من بنك النيلين وتأسيس مصرف في الجزائر

على هامش ملتقى الخرطوم الاقتصادي، شهد بنك السودان المركزي حفل التوقيع على عملية خصخصة بنك النيلين التي رست على مجموعة إعمار الإماراتية ممثلة بنائب الرئيس والعضو المنتدب لمجموعة بنك السلام **حسين محمد الميزة**، الذي أعلن أنّ المجموعة اشترت نسبة 60 في المئة من أسهم بنك النيلين بمبلغ يصل إلى 80 مليون دولار.

وقال **الميزة** في تصريح خلال مشاركته في الملتقى، أنّ خطوة المجموعة تأتي بعد تأسيس مصرف السلام في السودان قبل سنتين ونجاحه ليصبح واحداً من أهم المصارف الإسلامية العاملة في السودان وصاحب أكبر رأس مال بينها (100 مليون دولار)، وأحد البنوك الأكثر تأثيراً في سوق الخرطوم المالية. واعتبر الميزة أنّ شراء أكثرية أسهم بنك النيلين يؤكد ثقة مجموعة بنك السلام بالاقتصاد السوداني، وبمناخ الإستثمار في هذا البلد. وأشار إلى أنّ نشاط المجموعة في السودان يواكب الجهود الرامية إلى تنشيط حركة الاقتصاد السوداني وخلق شراكة قوية ومتينة مع دول الخليج العربي وفتح آفاق جديدة للإستثمار العربي في السودان.

وأظهرت دراسة أجرتها مؤسسة خارجية لتقييم بنك النيلين قُبيل إنجاز عملية الخصخصة، أنّ أصول البنك تقدر بنحو 75 مليار دينار سوداني (نحو 375 مليون دولار)، ويعمل لدى البنك أكثر من ألف موظف في 35 فرعاً، منها 11 فرعاً في ولاية الخرطوم، وفرع واحد خارج السودان هو فرع أبوظبي. وأشارت الدراسة إلى أنّ الفروع التي تعطي أكبر مردودية هي الفرع الرئيسي وفرع أبوظبي وفرع نيالا، فيما تعمل بعض الفروع لتقديم خدمات إلى عدد من المناطق والولايات في السودان.

وتمّ اختيار العرض الذي تقدّمت به مجموعة بنك السلام وشركة إعمار العقارية، اللتان يرأسهما **محمد العبار**، من بين 23 لجهات مختلفة. وقضت العملية بتملّك مجموعة بنك السلام 60 في المئة من بنك النيلين، فيما احتفظت حكومة السودان بنسبة 40 في المئة.



محمد العبار



حسين الميزة

رخصة في الجزائر

وكانت مجموعة مصرف السلام أعلنت منتصف شهر أكتوبر الماضي، حصولها على رخصة لتأسيس مصرف إسلامي في الجزائر برأس مال مدفوع بقيمة 100 مليون دولار، وذلك بعد إطلاق مصرف السلام في كلّ من السودان والبحرين.

وقال رئيس مجموعة مصرف السلام **محمد علي العبار**: "تُعبّر هذه الخطوة عن رؤية مصرف السلام الطموحة بتوسيع عملياته ودخول أسواق جديدة تتمتّع بفرص نمو كبيرة من ضمنها دولة الجزائر. لقد دشن المصرف مقره الجديد في العاصمة السودانية في شهر مايو الماضي، وأصبح أكبر مصرف إسلامي في سوق الخرطوم. كما قام المصرف بتأسيس مقرّ له في البحرين، واليوم نعلن عن خطة المصرف للقيام بدور ريادي في قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية في الجزائر من خلال توفير منتجات وحلول مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية وأحكامها".

من جهته، قال **حسين الميزة**: "إنّ الخطوة تأتي في إطار ستراتيجية المصرف التوسّعية" مشيراً إلى أنّ الجزائر اتخذت عدداً من الإجراءات بهدف تشجيع مبادرات القطاع الخاص والمستثمرين الأجانب. وأكّد **الميزة** أنّ مصرف السلام في الجزائر قد أنهى إجراءات التأسيس الأولية واختيار المركز الرئيسي في العاصمة الجزائرية وأصبح مستعداً لمباشرة النشاط.

"السلام" في البحرين

الملاحظ أنّ عملية الدخول إلى الجزائر، أتت بعد سنة تماماً من الإعلان عن تأسيس مصرف السلام في البحرين برأس مال 100 مليون دولار ساهم فيه كلّ من شركة أملاك وشركة إعمار ومجموعة دبي للإستثمار (المكتب التنفيذي) والبنك اللبناني الكندي ومصرف السلام في السودان، إضافة إلى مجموعة كبيرة من رجال الأعمال الخليجيين. ■

رئيس العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار

تركيز على الطيران والعقار والصيرفة الإسلامية

حامد محمد خاجة

الكويت – الإقتصاد والأعمال

تسعى شركة العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار إلى أن تفرض نفسها، رغم حداثة عهدها، لاعباً أساسياً في قطاع الاستثمار وفقاً لستراتيجية ترتكز على الابتكار، وتركّز على قطاعات غير تقليدية كالطيران والصيرفة الإسلامية.

وتستقطب الشركة عدداً من المساهمين الستراتيجيين مثل: مجموعة الخرافي، مجموعة الصقر، إضافة إلى شركات استثمارية لها خبرتها مثل: شركة المال للاستثمار، وشركة الاستثمارات الوطنية.

يستهل رئيس مجلس إدارة شركة العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار **حامد محمد خاجة** حديثه بالقول: "في ظل الفورة التي تشهدها الكويت والمنطقة في مجال تأسيس الشركات الاستثمارية، كان لا بدّ من إطلاق شركة تعتمد الابتكار في نشاطها وتفرض نفسها لاعباً رئيسياً في السوق المحلية وعلى مستوى المنطقة، من خلال التركيز على قطاعات غير تقليدية وطرح أدوات مالية واستثمارية مبتكرة. وانطلقت فكرة تأسيس الشركة في 2005، برأس مال 45 مليون دينار كويتي، إلا أن نشاطها الفعلي لم يبدأ سوى قبل أشهر عدة.

ويساهم في الشركة كل من شركة فاداك هولدنغ (Fadak Holding)، شركة المال للاستثمار، مجموعة الخرافي، مجموعة الصقر، شركة الاستثمارات الوطنية، البنك العقاري الكويتي، بالإضافة إلى شريك ستراتيجي من الخارج هو شركة الإمارات السبع، حيث تسعى الشركة إلى دخول القطاعات غير التقليدية والاستفادة من فرص النمو في الأسواق الناشئة. ففي آسيا تتواجد الشركة في بنغلادش وفي أسواق الشرق الأوسط كـ لبنان وسورية والعراق، أما في أفريقيا فإنها ستتخذ من دولة بنين نقطة انطلاق في قطاع الطيران نحو دول أفريقية عدة.

شركة استثمارية إسلامية

تعدّ كافة أعمال شركة العقيلة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. ويوضح **خاجة** أن الصناعة المالية الإسلامية تشهد نمواً كبيراً يعكسه تحول العديد من المصارف التقليدية إلى العمل الإسلامي، وفورة تأسيس الشركات والمؤسسات المالية الإسلامية والتي تترافق مع دخول المؤسسات الغربية بقوة إلى هذه الصناعة. واللافت في هذا السياق بحسب **خاجة** ان التحوّل لم يعد يقتصر على المؤسسات المالية بل تعداه نحو الشركات الصناعية. وباعتبارها من الشركات التي تعمل في قطاع الاستثمار فإن "العقيلة" تمارس مجمل الأنشطة الاستثمارية التقليدية. ويقول **خاجة**: "يتركز نشاط العقيلة في 4 قطاعات رئيسية هي: التجزئة (Retail Finance)، تمويل الشركات (Corporate Finance)، قطاع الاستثمار المباشر، وغير المباشر الذي يضم إدارة الأصول والمحافظ الاستثمارية.

اهتمام بأسواق سورية ولبنان والعراق

الاستحواذ على 75 في المئة من إحدى شركات الطيران في المنطقة

والى جانب هذه القطاعات يعدّ كل من قطاع الطيران والقطاع العقاري من القطاعات الستراتيجية في الشركة.

قطاع الطيران

في إطار توجهها نحو القطاعات غير التقليدية، دخلت العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار بقوة إلى قطاع الطيران بهدف الاستفادة من فرص النمو المتاحة، حيث تلعب "عقيق القابضة للطيران" دور الذراع التشغيلية والفنية في هذا القطاع. ويوضح **خاجة** أن الشركة ترجمت اهتمامها في هذا القطاع من خلال 3 مشاريع ستراتيجية: الأول إنشاء أكبر أكاديمية للطيران في العالم في المجالين المدني والعسكري برأس مال نحو 200 مليون دولار، متخصصة في مجال التدريب وتخريج الطيارين والكوادر الفنية ارتكازاً على جدوى أعدّتها شركة "بوز آلن هاملتون" وهي إحدى أكبر الشركات العالمية المتخصصة، والتي تلعب دور الاستشاري في المشروع. وينتظر إطلاق المشروع قريباً بعد اختيار الموقع الأمثل لإطلاقه، حيث دخلت الشركة في تحالفات ستراتيجية عدة أبرزها مع "مجموعة تالس" (Thales Group) كما تجري مفاوضات مع شركة بوينغ العالمية (Boeing). أما المشروع الثاني فيتمثل بالاستحواذ على نسبة 75 في المئة من رأس مال إحدى شركات الخطوط الجوية على مستوى المنطقة والتي تعمل في مجال النقل والشحن الجوي، حيث ستتم إعادة هيكلتها

ورفع رأس مالها وتزويدها بأسطول حديث من الطائرات، وستلعب هذه الشركة في المرحلة المقبلة دوراً في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا. أما المشروع الستراتيجي الثالث فيتمثل في توفير خدمات التشغيل المتكاملة لصالح شركات طيران عدة في آسيا وأفريقيا، وتزويدهم بالطائرات والكوادر الفنية والبشرية المتخصصة.

مزايا الاستثمار في الطيران

أما عن مزايا الاستثمار في هذا القطاع فيقول خاجة أن قطاع الطيران في أسواق آسيا وأفريقيا يستوعب استثمارات ضخمة خصوصاً وان هناك العديد من شركات الطيران التي تحتاج إلى تطوير على كافة المستويات. وتركّز الشركة ضمن ستراتيجيتها في هذا القطاع على أسواق محدّدة كدولة بنين وبنغلادش، وسورية والعراق وتستعد لإطلاق شركة خطوط جوية تعمل في مجال نقل الركاب وتوفير خدمات الشحن في العراق تابعة للقطاع الخاص، على ان تلعب شركة العقيلة من خلال شركاتها التابعة دور المشغل الرئيسي، وضمن رحلات إقليمية لا تتجاوز الـ2,5 ساعة مع الاستعانة بالطائرات صغيرة الحجم، حيث تجري الشركة مفاوضات نهائية لشراء نحو 30 طائرة من طراز CRJ-900 من شركة "بومبارديه" (Bombardier). كما حصلت الشركة على رخصة خطوط جوية وإدارة المطار في بنين التي ستكون المركز الإقليمي لخدمات الترانزيت نحو أسواق غرب أفريقيا.

القطاع العقاري

ركّزت شركة العقيلة نشاطها على القطاع العقاري معتمدة في توجّهها على الابتكار في مجال التطوير العقاري. وتمت ترجمة هذا التوجه من خلال إطلاق صندوق العقيلة للتطوير العقاري برأس مال يتراوح ما بين 5 و100 مليون دينار كويتي. ويلفت خاجة ان طرح الصندوق استند إلى وجود فرص استثمارية واعدة من بينها وجود عقارات متهالكة عدة في مواقع مميزة لا يملك أصحابها القدرة المالية أو الخبرة لتطويرها، وبالتالي فإن الشركة تستطيع المساهمة من خلال هذا الصندوق في تطوير هذه الأراضي. وهو يهدف في الوقت نفسه إلى المساهمة في تطوير الأراضي والعقارات التجارية والاستثمارية والصناعية المملوكة للأفراد والقطاع الخاص سواء في الكويت أو الخارج،

العقيلة تطرح صندوق مبتكر للتطوير العقاري

طرحت شركة العقيلة للإجارة والاستثمار صندوق العقيلة للتطوير العقاري وهو صندوق مفتوح تصل قيمته إلى 100 مليون دينار كويتي. يهدف الصندوق إلى المساهمة في تطوير الأراضي والعقارات التجارية والاستثمارية والصناعية المملوكة للأفراد أو لشركات القطاع الخاص من خلال برنامج استثماري يضمن تحقيق عوائد مرتفعة لكل من مالك العقار والمساهمين وحملة الوحدات في الصندوق.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب حامد خاجة أن فكرة الصندوق تعد فريدة من نوعها وجديدة على السوق المحلية، إذ تعتمد على مبدأ الابتكار في الاستثمار العقاري. وأشار إلى أن الصندوق سيعمل في مجال بيع وشراء وتأجير وصيانة الأراضي والعقارات والمشاريع العقارية على اختلاف أنواعها داخل الكويت وخارجها، بالإضافة إلى المساهمة في تأسيس الشركات والمؤسسات ذات صلة بالقطاع العقاري إلى الاستثمار في شركات ومشاريع عقارية المدرجة منها أو غير المدرجة.

وأضاف خاجة انه يمكن استثمار فوائض أموال الصندوق في عمليات المرابحة والاستثمار في الأدوات المالية والاستثمارية شرط ألا يترتب على ذلك أي تسهيلات ائتمانية للغير على ان تكون الأنشطة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتوقع ألا يقل العائد على الاستثمار في الصندوق عن 10 في المئة، مشيراً إلى أن الصندوق ستتم إدارته من قبل فريق عمل متخصص ولديه خبرة طويلة، يذكر أن فترة الاكتتاب في الصندوق تنتهي في 21/ 2006/12، والاستثمار فيه مفتوح للاشخاص الطبيعيين والاعتباريين من كافة الجنسيات داخل وخارج الكويت.

كما ستقوم الشركة من خلال هذا الصندوق ببناء أكبر مشروع سكني في سورية يهدف إلى توفير نحو 24 ألف وحدة سكنية بكلفة إجمالية تبلغ نحو 200 مليون دينار كويتي. كذلك، ستقوم الشركة بإطلاق صندوق العقيلة للتطوير العقاري في سورية برأس مال 500 مليون ليرة سورية، وذلك لمدة 10 سنوات على أن يتم تسجيله في بريطانيا ويتم تسويقه في الأسواق العالمية. ويضيف خاجة: "ميزة السوق السورية أنها تعدّ أرضاً بكراً للاستثمار وبالتالي تحتاج إلى توظيف استثمارات كبيرة في القطاع العقاري في ظل ارتفاع الطلب الذي تشهده.

سورية ولبنان

في إطار ستراتيجيتها الهادفة إلى التركيز على الأسواق والاستفادة من الفرص الواعدة فيها، دخلت الشركة بقوة إلى السوق السورية. ويوضح خاجة أنها تستعد لإطلاق مجموعة من المشاريع في قطاعات مختلفة حيث انتهت من إعداد الدراسات الاقتصادية لتأسيس أكبر مصرف إسلامي في سورية برأس مال نحو 300 مليون دولار يساهم إلى جانب نشاطه التقليدي في السوق السورية في عمليات التمويل التي تحتاجها مشاريع الشركة. كما سيتم تأسيس أكبر شركة تأمين تكافلي برأس مال 2 مليار ليرة سورية على أن يتم طرح 51 في المئة من أسهم الشركة للاكتتاب العام وتضم تحت مظلتها مستشفيات متخصصة. أما في لبنان فإن الشركة تستعد للدخول في مشاريع عدة، أبرزها تملّك نسبة مهمة في أحد المصارف القائمة وتحويله إلى مصرف إسلامي، بالإضافة إلى تطوير مشاريع سكنية تستهدف ذوي الدخل المتوسط.

السوق المحلية

إلى ذلك تعدّ السوق الكويتية من أولويات شركة العقيلة التي تملك العديد من المشاريع فيها، أبرزها في مجال الاستثمار الصناعي، حيث تقوم الشركة ببناء مصنع للمواد الإنشائية في منطقة ميناء عبد الله. كما لدى الشركة خطة طموحة لتأسيس مستشفيات متخصصة وفقاً لنظام الفرانشايز (Franchise) قد تمتد نحو الأسواق الخليجية. ■

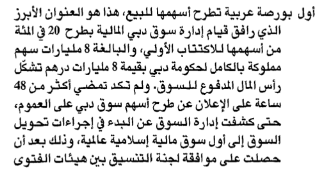
■■

تأسيس مصرف إسلامي في سورية برأس مال 300 مليون دولار

■■

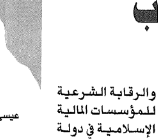
التوسع نحو الأسواق الناشئة يأتي في ظل التشبّع الذي يشهده الخليج

■■



سوق دبي المالية تطرح 20 في المئة للاكتتاب

دبي – طارق زهنان



عيسى كاظم مدير عام سوق دبي المالية

أول بورصة عربية تطرح أسهمها للبيع، هذا هو العنوان الأبرز الذي رافق قيام إدارة سوق دبي المالية بطرح 20 في المئة من أسهمها للاكتتاب الأولي، والبالغة 8 مليارات سهم مملوكة بالكامل لحكومة دبي بقيمة 8 مليارات درهم تشكّل رأس المال المدفوع للسوق. ولم تكد تمضي أكثر من 48 ساعة على الإعلان عن طرح أسهم سوق دبي على العموم، حتى كشفت إدارة السوق عن البدء في إجراءات تحويل السوق إلى أول سوق مالية إسلامية عالمية، وذلك بعد أن حصلت على موافقة لجنة التنسيق بين هيئات الفتوى والرقابة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية في دولة الإمارات العربية المتحدة. ويتزامن ذلك مع إعلان سوق دبي المالية عن قرب إطلاق مؤشر عام جديد للأسعار هو (DFM General Index) يتبعه مؤشر "DFM 15" الذي سيتضمن أنشط 15 شركة مدرجة طبقاً لمعايير الشركات النشطة لدى سوق دبي المالية، إضافة إلى إطلاق مؤشرات القطاعات الجديدة بعد إعادة النظر في تشكيلها طبقاً للمعايير العالمية.

تأتي تلك الخطوات المتتالية لسوق دبي المالية، مواكبة لما تشهده أسواق المال في دول مجلس التعاون الخليجي، منذ شهر فبراير من العام الحالي، من تراجع وتذبذب حادين في أسعار أسهم الشركات المدرجة فيها، تسببا بتبديد الأرباح التي جناها المتعاملون في معظم تلك الأسواق خلال العام 2005، ومن بينها سوق دبي. ويمكن القول أن إدارة سوق دبي المالية أعادت بث الروح في تلك السوق ووجّهتها صوب انطلاقة جديدة لها كمؤسسة عامة ذات شخصية اعتبارية مستقلة، وكمنفذ استثماري جذّاب يواكب الفوائض المالية.

الإصدار الأولي

فالاكتتاب في 1,6 مليار سهم من أسهم سوق دبي المالية (20 في المئة من مجموع أسهم السوق) شهد إقبالاً كبيراً تجاوز 190 مليار درهم وتمت تغطيته بمعدل 300 ضعف تقريباً ما أثار تحليلات حول امتصاصه الكثير من السيولة وتأثيره سلباً على حجم التداول في السوق. وقد تم الاكتتاب في 720 مليون سهم في طرح خاص لكل من المواطنين الموظفين في حكومة دبي، والمواطنين الموظفين في الشركات المملوكة بالكامل لحكومة دبي، وشركات الوساطة والشركات المدرجة في سوق دبي المالية، والشركات المملوكة بنسبة 99 في المئة من حكومة دبي، كما تم الاكتتاب في 880 مليون سهم في طرح عام منها 200 مليون سهم للمواطنين غير المؤهلين للمشاركة في الاكتتاب الخاص، و 680 مليون سهم متاحة لجميع الجنسيات. وتمّ تحديد سعر السهم في الاكتتاب بدرهم واحد لكل سهم، بالإضافة إلى مصاريف إصدار قدرها 0,03 درهم للسهم الواحد. وتولى بنك دبي مهام مدير واستشاري الاكتتاب وشاركت أغلبية البنوك الإماراتية في تلقي طلبات الاكتتاب.

سوق إسلامية

أما عملية تحويل سوق دبي المالية إلى سوق إسلامية فتهدف بحسب إدارة السوق "إلى استقطاب كافة الاستثمارات المحلية والعالمية الراغبة في الالتزام في استثماراتها بأحكام الشريعة، على أن تستمر في توفير خدماتها التقليدية للراغبين بها ومواصلة إدراج كافة أنواع الشركات المحلية والعالمية مع فصل الحسابات الخاصة بتلك الخدمات التقليدية والإفصاح عنها، في وقت تظهر التقارير المالية أن 98 في المئة من إيرادات سوق دبي المالية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية بالإضافة إلى أن إدارة السوق تحرص دوماً على أن يتم استثمار كافة السيولة الزائدة المتوفّرة لديها في أوجه استثمار متفقة مع الشريعة الإسلامية".

مؤشر بمعايير عالمية

وفي ما يتعلق بالمؤشر العام الجديد الذي ستطلقه السوق فهو يستند إلى أسلوب الترجيح بالقيمة السوقية للأسهم الحرة المتاحة للتداول في الشركات وليس بعدد الأسهم الكلي المدرج لكل شركة، وذلك من خلال استبعاد أسهم المؤسسين وكبار المساهمين وأسهم الحكومة، ومجموع الملكيات التي تبلغ 5 في المئة أو أكثر من رأس مال الشركة. ويعكس المؤشر تحركات أسعار الأسهم في السوق من دون تحيّز كبير إلى الشركات ذات القيمة السوقية العالية، حيث تمّ وضع حد أقصى للقيمة السوقية لأي شركة من الشركات المدرجة في المؤشر بواقع 25 في المئة من إجمالي القيمة السوقية للمؤشر، ووضع معايير محددة لتحديد القيمة السوقية لكل شركة في المؤشر، مرتبطة بنسبة الأسهم المدرجة. ويشتمل المؤشر الجديد على الأسهم العادية للشركات المدرجة في سوق دبي المالية كسوق رئيسية فقط. وفي ما يتعلق بالشركات الجديدة التي سيتم إدراجها في السوق، فيتم النظر في إدراجها في المؤشر بعد مرور شهر من بداية تداولها، وذلك لتفادي التقلبات السعرية لأسهم تلك الشركات.

في الوقت الذي تشكّل عملية تحويل سوق دبي المالية العالمية إلى سوق إسلامية، خطوة مواكبة لما تشهده صناعة المال الإسلامية في الإمارات ودول المنطقة عموماً من نمو كبير، وفي حين أن عملية إطلاق المؤشر الجديد تتناسب مع رغبة إدارة السوق بإضفاء الصفة الدولية عليها من خلال تطبيق معايير تتماشى مع تلك المطبقة في البورصات الدولية، فإن مختلف الجهات تترقب الانعكاسات المستقبلية لتحول السوق إلى شركة مساهمة عامة في تجربة سبّاقة على مستوى المنطقة. ■

عائلات "منصور"، "المغربي"، "سعودي" و"خميس" تتملّك 3 مصارف

عودة البنوك العائلية في مصر

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

عادت ظاهرة البنوك العائلية تُطل من جديد على الساحة المصرفية في مصر، في خطوة اعتبرها المراقبون دليلاً جديداً على نضج ونمو القطاع الخاص المصري. وعززت عمليات الدمج والاستحواذ وخصخصة المصارف، ظاهرة البنوك العائلية، حيث أتاحت للعديد من المجموعات الإستثمارية العائدة لأفراد وعائلات فرصة تملّك حصص حاكمة في مصارف عديدة، وبدورها أتاحت سوق الأوراق المالية إمكانية شراء كميات كبيرة من أسهم البنوك تؤهل حاملها الحصول على مقاعد في مجالس إدارات هذه البنوك تدريجياً، الأمر الذي يكشف عنه تشكيل هياكل الملكية والإدارة في أكثر من 10 بنوك مصرية تحتل مراكز متقدمة في السوق بعد بنوك القطاع العام.

تعكس ظاهرة تملّك العائلات لحصص مؤثرة في البنوك تنامي قوة القطاع الخاص في مصر، وتكشف تحالفاته لا سيما بعد أن دخل نشاط الخدمات المالية كعنصر رئيسي في أنشطة المجموعات الإستثمارية الكبرى في مصر على مدى السنوات الخمس الماضية تحت إغراء الأرباح الضخمة التي تحققها أنشطة الخدمات المالية سواء من خلال البورصة وإدارة المحافظ أو العمليات المصرفية المباشرة.

بنوك وعائلات

وفي وقت تأكدت فيه حصة ودور عائلة **العيوطي** في بنك النيل (أول بنك شبه عائلي في مصر، تأسس في العام 1979)، بفعل دمج البنك، مؤخراً، بالمصرف المتحد، تملّكت عائلات عديدة بنوكاً مصرية وسيطرت على مجالس إدارتها سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.

وتضم قائمة البنوك، التي تملك مجموعات إستثمارية خاصة حصصاً كبيرة من أسهمها، كلاً من: البنك الوطني المصري وبنك كاليون (كريدي أغريكول) والمصري المتحد والبنك المصري الخليجي وبنك قناة السويس ومصر إكستريور. وقبل هذه القائمة كان هناك بنوك "النيل" و"الدقهلية التجاري" و"المصري التجاري" (أصبح اسمه "بيريوس مصر" بعد بيعه إلى الجانب اليوناني) وبنك الأهرام (والذي أصبح بنك التمويل المصري السعودي).

أما أشهر العائلات التي تملّكت بنوكاً بالكامل أو سيطرت على حصص حاكمة في رأس مالها، فهي تضم كلاً من عائلات:



الأمير محمد الفيصل



صالح كامل

"الطويل"، "دياب"، "محمد محمود"، "أبو الفتوح"، "البليدي"، "سعودي"، "إبراهيم كامل"، "منصور"، "المغربي"، "أباظة"، "عثمان"، "خميس"، "الجبلي"، "البدراوي"، "عجلان"، "الهواري"، و"ساويرس".

وتضم قائمة المستثمرين العرب عائلات: "الشربتلي"، "الشبكش"، "الكعكي"، "بخش"، فضلاً عن **صالح كامل** والأمير **محمد الفيصل**.

هذه التطورات تثير بعض المخاوف من المخاطر التي قد تترتب على الملكية العائلية والمتعلقة باستغلال النفوذ للحصول على القروض، كما حدث في بنوك "النيل"، "مصر إكستريور"، "الاعتماد والتجارة" و"الأهرام"، وغيرها، حيث استطاع المالكون، من خلال سيطرتهم على الإدارة في هذه البنوك، تجاوز ضوابط البنك المركزي، وهو الأمر الذي تجسّد في القضية الشهيرة بـ"نوّاب القروض" والتي تورّطت فيها أربعة بنوك. كذلك تجسّدت أزمة الملكية العائلية للمصارف في ما حدث لبنك مصر إكستريور حيث استطاعت عائلة **الهواري** التي كانت

> **تعكس ظاهرة البنوك العائلية نمو القطاع الخاص وتزايد دوره في الحياة الإقتصادية**

تمتلك نسبة تزيد على 30 في المئة من رأس مال البنك ولها عضوان في مجلس الإدارة، أن تحصل على قروض تزيد على رأس مال البنك بالكامل من دون ضمانات، ولم تستطع السداد رغم أنّ تعليمات البنك المركزي في هذا الشأن تلزم إدارة أي بنك بعدم منح أكثر من 10 في المئة من المحفظة الائتمانية لعميل واحد وتحظّر في الوقت نفسه حصول المديرين أو أعضاء مجالس إدارات البنوك على أية قروض من هذه البنوك، إلا أنه كان يتم الالتفاف على هذه القواعد من خلال تملك الأسهم بأسماء شخصية ثم الحصول على القروض بأسماء شركات مملوكة للأشخاص أنفسهم.

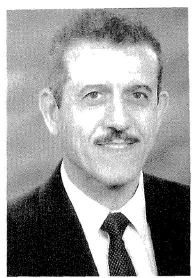
وأمام هذا الوضع المتردي لم يجد البنك المركزي سبيلاً أمامه سوى التدخل بدمج "مصر إكستريور" في بنك مصر للحفاظ على أموال المودعين.

الملكية والإدارة

على الجانب الآخر، يرى مصرفيون ورجال أعمال أن تملك العائلات للبنوك هو ظاهرة متعارف عليها في كافة أنحاء العالم، خصوصاً في الاقتصاديات التي ما زالت تعتمد صيغة الشركات العائلية، لأنّ هذه الصيغة هي المؤسسة الرأسمالية الحديثة، فقد بدأ "البزنس" عائلياً في هذه البلدان، ومنها إنكلترا والولايات المتحدة الأميركية وفرنسا.

ويرى هؤلاء أنّ الاتجاه الغالب حالياً هو فصل الملكية عن الإدارة وذلك للحدّ من تدخل المالك على حساب الإدارة المحترفة، كما أنّ الرقابة القوية التي تمارسها السلطة النقدية، ممثلة في البنك المركزي، تمنع إمكانية حدوث انحرافات في الوقت الراهن، نظراً لقبضة السلطة الرقابية من ناحية، ولتوافر كوادر إدارية على مستوى عال من الاحتراف المصرفي في السوق المصرية بفضل تواجد البنوك الأجنبية من ناحية ثانية. كل ذلك يقلل من مخاطر الظاهرة ويجعل احتواءها أمراً ممكناً. كما أنّ نسب الملكية ليست مطلقة، فقد حدد البنك المركزي شروطاً معينة لمن يريد زيادة حصته في رأس مال أي بنك بأكثر من 10 في المئة، وتشمل قائمة الشروط معرفة الغرض من التملك والنشاط الذي يمارسه ومصدر ثروته وما هي الاستفادة التي ستلحق بالبنك نتيجة مساهمته فيه.

وإذا كانت مؤسسة مالية أجنبية فلا بدّ من التحقق من قدرتها ومدى خضوعها لسلطة إشرافية في بلدها الأصلي. ولكن هذه الضوابط والقواعد القانونية لم تمنع التحايل عليها فقد لجأ كثير من الأفراد للمساهمة في رؤوس أموال البنوك بأسماء الأبناء أو الزوجات.



أحمد قورة

رقابة البنك المركزي

وفي هذا الإطار، يرى الخبير المصرفي ورئيس البنك الوطني المصري السابق **أحمد قورة** إمكانية حدوث نوع من استغلال السلطة من جانب بعض مالكي البنوك لتحقيق مصالح شخصية لهم أو حتى مصالح شخصية لأفراد أو شركات يرتبطون بها.

ويقول أنّ هناك مساحة لتدخل الأهواء الشخصية خصوصاً في حال غياب الإدارة الجادة، لأن عضوية المالك في مجلس الإدارة تتيح له فرصة التعرّف عن قرب على أحوال السوق ومعرفة تطوّرات الشركات الأخرى. لذلك من المهم الاكتفاء بإثنين فقط من المالكين في مجلس الإدارة على أن يكون باقي أعضاء المجلس من المصرفيين المحترفين، ومن شأن ذلك رفع مستوى العمل المصرفي وتعزيز فعالية الرقابة على أعمال البنوك.

ويوضح **أحمد قورة** أنه يمكن أن يتمّ تطبيق هذا الاتجاه عند التشكيلات الجديدة لمجالس إدارات البنوك، خصوصاً وأنه صدر قرار بأن يتم اختيار مراقبي الحسابات من مكتبين مختلفين وليس من مكتب واحد لزيادة فاعلية الرقابة.

وحول دور الملكية العائلية للمصارف وتأثيرها على أداء هذه البنوك، يقول رجل الأعمال –المساهم الرئيسي في بنك هونغ كونغ، حيث تولى منصب رئيس مجلس الإدارة قبل أن يتحوّل البنك إلى "المصري البريطاني" ثم استحوذ عليه HSBC، أنّ دوره في تحديد السياسة العامة للبنك كان محدوداً"، وعلى سبيل المثال كنا نوجّه اهتمامنا للقروض في مجالات السياحة وخصوصاً بعد تلقي قطاع السياحة أكثر من ضربة موجعة خلال السنوات العشر الماضية، لذلك لم نكن نضغط على الشركات السياحية أو نستعجلها لتسديد قروضها بل نضمن أموال البنك بهدوء ومن دون أيّ آثار سلبية على الشركات أو القطاع بصفة عامة، وكذلك في المجال الصناعي وحيث وجّهنا اهتمامنا نحو أكثر من اهتمامنا بالقروض للمشروعات الزراعية، ولم تتدخل أية أهواء شخصية في إدارتي للبنك، وكذلك أعضاء مجلس الإدارة، فأي مدير يحترم نفسه لن يسمح بهذا التدخل، هذا إضافة إلى وجود رقابة صارمة من البنك المركزي وإجراء مراجعة شاملة لجميع العمليات المصرفية التي يقوم بها البنك".



د. إبراهيم كامل

وحول الفوائد المحققة لرجال الأعمال من مساهمتهم في البنوك، يقول **د. إبراهيم كامل**: "بالطبع هو إستثمار آمن وجيد، فعندما قمنا ببيع البنك عادت إلينا أموالنا بأرباح جيدة، إضافة إلى أنّ مثل هذا الإستثمار يمنح رجل الأعمال معرفة بكل ما يحدث في السوق والقطاعات المختلفة في الاقتصاد، فهي إضافة مصرفية مفيدة له". ■

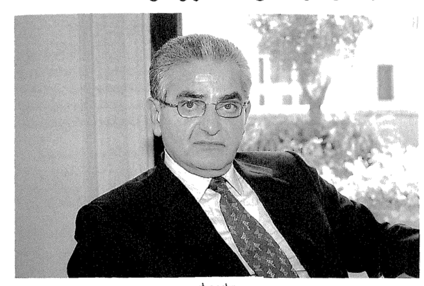
بنك بيروت
نمو مطرد وتوسّع مدروس

بيروت – الإقتصاد والأعمال

يمضي بنك بيروت قُدماً في سياسته المتوازنة والمتزنة والرامية إلى تحقيق النمو الراسخ والمطرد بما يتلاءم مع حجمه من جهة ومع معطيات الأسواق التي يعمل فيها والظروف التي تسودها من جهة أخرى.

وتبرز أهمية النمو الراسخ والمطرد والبعيد عن الطفرات في الظروف غير العادية كالتي شهدها لبنان هذا العام وخصوصاً منذ حرب 12 تموز وما تخللها من أضرار اقتصادية جسيمة وما أعقبها من تداعيات، فضلاً عن حال التجاذب التي كانت سائدة خلال فترة ما قبل اندلاع العدوان الإسرائيلي.

وعن تأثيرات هذه الأحداث على أداء بنك بيروت يقول رئيس مجلس الإدارة المدير العام سليم صفير أنه أصبح هناك صيغة "تعايش" بين المصارف وبين الأزمات المتلاحقة وإن كانت متفاوتة من حيث حدّتها. ويضيف: "بات لدى القطاع المصرفي اللبناني، وبنك بيروت من ضمنه، أسلحة عدة ليحمي نفسه من الأزمات ويكفل استمرار نموه، ومن بين هذه الأسلحة، الإدارة المتطورة، والتواجد في الخارج الذي بات مصدراً متزايد الأهمية لعملية تنويع مصادر الدخل".



سليم صفير

السهم: السعر والربحية

وإذا كانت الرسائل تُقرأ من عناوينها كما يقال، فإن المصارف تُقرأ، ولو بصورة أولية ومباشرة، من أرقامها. ولعل في طليعة هذه الأرقام ما يتعلق بسعر السهم وربحيته، لاسيما في الفترات غير العادية، حيث تصبح ردهات التداول عرضة لتأثيرات ومؤثرات غير اقتصادية وغير مالية.

وبالنسبة إلى بنك بيروت، فإن الأرقام تظهر أن سعر السهم المتداول في بورصة بيروت (البنك كان في طليعة البنوك المتوسطة في حينه التي أدرجت أسهمها) قد ارتفع من 9,90 دولارات في نهاية العام 2005 إلى 12,90 دولاراً في منتصف شهر تشرين الثاني الجاري، أي بزيادة مقدارها 3 دولارات، وبنسبة نمو قدرها 30,3 في المئة.

ويشير الرسم البياني المرفق لتطور السعر خلال هذه الفترة إلى النمو الهادئ والمطرد البعيد عن أي تقلبات، وإلى التراجع الطفيف والهادئ أيضاً الذي حصل في نهاية الفترة المشار إليها التي وقعت تحت تأثيرات حرب تموز وتداعياتها.

ويكتسب هذا الارتفاع أهمية إضافية من خلال مقارنته مع تطور أسعار أسهم البنوك الأخرى في الفترة نفسها، من دون أن تكون الغاية من هذه الإشارة إجراء مقارنة موضوعية بين أداء المصارف الرئيسية. فالأرقام تشير إلى أن أسهماً قد تراجعت بنسب متفاوتة، وأن أسهماً أخرى جاء نمو ارتفاعها بمستوى أقل.

وإذا كان أداء سهم بنك بيروت خلال الأشهر العشرة الماضية يعكس في جانب منه مستوى معيناً من حيث حجم التداول، فإن الجانب الآخر، وهذا هو الأهم، يشير بوضوح إلى أن حملة اسهم بنك بيروت هم من طبيعة معينة تبتعد عن المضاربة بمعناها المتعارف عليه، وتقترب كثيراً من الميل نحو الاستثمار في أوراق مالية تحقق أرباحاً راسخة ومطردة، ويمكن الرهان عليها على المديين المتوسط والبعيد.

أما بالنسبة إلى ربحية الأسهم العادية (Basic EPS for Common Shares) فقد ارتفعت من 0,58 دولار في نهاية تشرين الأول 2005 إلى 0,64 دولار في نهاية العام 2005،

نسب الربحية

النسب والمؤشرات	تشرين الأول 2005	كانون الأول2005	تشرين الأول2006
العائد على متوسط الموجودات (%)	0.7	0.8	1.0
العائد على متوسط الأموال الخاصة العادية(%)	13.9	15.3	16.7
العائد على متوسط حقوق المساهمين (%)	10.1	11.4	12.3
ربح السهم(%)	0.58	0.64	0.73
هامش الفائدة(%)	1.9	1.9	2.2

فإلى 0,73 دولار في نهاية تشرين الأول 2006.

من هنا يمكن القول أن أداء سهم بنك بيروت في بورصة بيروت يعكس المركز المالي للبنك وثقة المساهمين بإداراته، التي بدأت بقيادة البنك منذ أكثر من 12 عاماً، ونقلته، وخلال فترة قصيرة (نحو 5 سنوات) من مصرف صغير فمتوسط، ثم إلى مصرف يحتل موقعه بين المصارف العشرة الأولى في لبنان.

مؤشرات النمو

أما بالنسبة إلى مؤشرات النمو في نهاية الفصل الثالث من العام الجاري، فقد حقق بنك بيروت النتائج الآتية:

زادت الموجودات بنسبة 10,2 في المئة، والودائع بنسبة 9,2 في المئة، والديون المنتجة بنسبة 9,7 في المئة، أما الأموال الخاصة فزادت بنسبة 27,7 في المئة نتيجة زيادة رأس المال أواخر العام الفائت من خلال إصدار أسهم تفضيلية.

أما الأرباح الصافية فقد شهدت ارتفاعاً ملحوظاً بلغ 53,9 في المئة، ما أهّل البنك لاحتلال مرتبة متقدمة بين المصارف العاملة من حيث النمو في الأرباح.

غير أن اللافت في نتائج الفصل الثالث لبنك بيروت فهو تراجع الديون غير المنتجة بنسبة 38,7 في المئة وهي النسبة الأعلى بين البنوك. ويعكس ذلك بصورة واضحة نوعية محفظة القروض والتسليفات والفاعلية الإدارية في معالجة حالات التعثر، مع الإشارة إلى أن هذه النتائج هي امتداد لنتائج أفضل حققها البنك على هذا الصعيد خلال العام الماضي.

ومرة أخرى، تكتسب هذه النتائج أهمية خاصة من خلال مقارنتها مع نتائج البنوك الأخرى، مع مراعاة الفارق بين الأحجام.

أما لجهة مؤشرات الملاءة والسيولة والمخاطر فجاءت الأرقام في نهاية أيلول كالآتي: الملاءة 30,33 في المئة، نسبة الودائع إلى التسليفات 24,6 في المئة، نسبة السيولة إلى إجمالي الودائع 86,7 في المئة، كما بلغت نسبة المخاطر السيادية إلى مجموع الموجودات (الاكتتاب بالسندات بالعملتين) 41,6 في المئة، وهي الأقل مقارنة بمعظم المصارف الرئيسية العاملة.

ذراعان: أوروبية وخليجية

والسياسة المحافظة التي تحقق النمو الراسخ والمطرد لم تمنع بنك بيروت من القيام بعملية التوسّع المستمرة بتأنٍ وعلى نحو مدروس، ما يعزز هوية البنك الإقليمية والدولية. ويقول رئيس مجلس الإدارة المدير العام **سليم صفير** "إن البنك يعمل على تحقيق الهوية الإقليمية منذ 12 عاماً، وقد تبلورت بدخول العديد من الأسواق. وتحركنا في الأسواق الخارجية ليس مرتبطاً برغبتنا، بقدر ما هو مرتبط تارة بالقوانين في بعض الأسواق، وطوراً بالفرص المتاحة في أسواق أخرى. فالبنك في سياسته التوسعية يتواجد حيث تكون الأعمال وما تتطلبه أحياناً من تواجد مباشر، مع الحرص دائماً على تحقيق القيمة المضافة في الأسواق التي نتوجه إليها...".

وانطلاقاً من ذلك، توّج البنك سياسة التوسّع بخطوتين نوعيتين ستكون لهما نتائج إيجابية على المدين المتوسط والبعيد. وتتمثل الخطوتان بدخول منطقة الخليج من جهة، وتعزيز التواجد في أوروبا من جهة أخرى. وتتكامل هاتان الخطوتان مع الانتشار الذي حققه البنك سواء على الصعيد الجغرافي محلياً وخارجياً، أم على صعيد تأسيس الشركات المكملة لنشاط الصيرفة التجارية، الأمر الذي جعل من البنك المصرف الشامل (Universal) بامتياز، كما جعله في الوقت نفسه مصرفاً ذا امتدادات إقليمية وأوروبية.

إلى سلطنة عمان

حصل بنك بيروت على ترخيص بافتتاح فرع في سلطنة عمان – مسقط – سيبدأ العمل في 12 كانون الأول المقبل (2006)، على أن يتم الافتتاح الرسمي في 20 كانون الثاني 2007.

وتكمن أهمية هذا الفرع أنه الأول لمصرف لبناني في بلد خليجي بعد الفروع المؤسسة قديماً (قبل سبعينات القرن الماضي) في الإمارات العربية المتحدة والعائدة إلى بنك لبنان والمهجر (Blom) والبنك اللبناني للتجارة (BLC).

ولقد أعدّ البنك خطة العمل (Business Plan) للفرع العماني محدداً الكلفة والجدوى وإمكانات ومجالات النشاط، مع الإشارة إلى أن نشاط الفرع سيكون انتقائياً، وإن



كان يتجه بصورة خاصة لنشاط تمويل الشركات والتمويل التجاري.

على الرغم من ضيق السوق العمانية مقارنة بالأسواق الخليجية الأخرى، إلا أن الحكومة تنتهج سياسة توسعية باتجاه تنويع مصادر الدخل واجتذاب الاستثمارات، كما أنها أجرت عملية إعادة هيكلة للسياسة النفطية، ناهيك عن الخطوات التي اتخذت في السنوات القليلة الماضية في شأن القطاع المصرفي وتعزيز رسملته عن طريق الدمج والتملك.

تبقى أهمية فرع بنك بيروت في مسقط في كونه يشكّل موطئ قدم إضافي للبنك إلى جانب مكتبه التمثيلي في دبي وشراكته الستراتيجية مع بنك الإمارات الدولي امتداداً إلى فرع هذا الأخير في السعودية.

تطوّر سهم بنك بيروت
من 2005/12/31 إلى 2006/11/15

دولار

14.5
12.5
10.5
8.5

في لندن

أما الخطوة الثانية النوعية في إطار التوسّع الخليجي فكانت في إقدام بنك بيروت على شراء مصرف آخر في لندن (هو فرع لأحد المصارف الدولية الكبيرة)، وضمه إلى البنك التابع الحالي في لندن والذي يعمل تحت اسم Bank of Beirut (UK) Limited، الذي كانت آلت ملكيته إلى البنك نتيجة لشرائه بنك بيروت الرياض. والواقع أن ضم البنك الجديد من شأنه أن يضاعف حجم البنك الحالي لتتجاوز موجوداته الـ 360 مليون دولار أميركي. غير أن أهمية هذا التوسّع في العاصمة اللبنانية تكمن في توفيرها فرص تعزيز النجاح الذي حقّقه بنك بيروت في لندن خلال العام 2005، وتحقيقه أرباحاً صافية بلغت 3 ملايين دولار من موجودات قيمتها 160 مليون دولار. علماً انه قد تمّ استلامه من إدارة بنك بيروت الرياض يوم كان مثقلاً بالخسائر والمؤونات وخالياً من الكوادر البشرية الكفوءة.

ويركز بنك BOB UK Limited على التمويل التجاري بين بريطانيا وبين تركيا والشرق الأوسط، وهو يأمل أن يتحول البنك إلى بنك للمودعين اللبنانيين في أوروبا.

وثمة إمكانات تعاون وتنسيق بين وجود البنك في لندن وبين امتلاكه وحدة مصرفية في قبرص أصبحت الآن بمثابة فرع تجاري.

ويندرج ضمن هذا التوسّع تواجد لبنك بيروت في بغداد (مكتب تمثيل)، وفي نيجيريا – لاغوس (مكتب تمثيل)، كما سيكون للبنك قريباً جداً مكتب تمثيل في الجزائر.

الفروع المحلية:

أما على الصعيد المحلي فقد حقق البنك الخطوات الآتية:

– افتتاح فرع جديد في منطقة أبو سمرا – طرابلس إلى جانب فروع أخرى في المدينة نفسها – منطقة التل.

– نقل فرع شارع ساسين إلى فرع مميز في المركز التجاري ABC يوفر كافة الخدمات المصرفية ويعمل بدوام خاص يبدأ من الثامنة والنصف صباحاً حتى العاشرة ليلاً.

– اعتماد مواقع جديدة لـ 3 فروع متواجدة في شتوره وعاليه ومنطقة النهر.

بنك بيروت للاستثمار

وفي إطار التوسع على صعيد المنتجات وبناء مجموعة مالية متكاملة، ينتظر أن يتم استكمال تأسيس بنك بيروت للاستثمار قبل نهاية العام الحالي.

ويعتزم البنك جعل هذه المؤسسة الجديدة اسماً على مسمى بحيث تكون بنكاً استثمارياً فعلياً حدد البنك له عدداً من الخطط والمشاريع.

ويتوافق هذا التوجّه مع مضمون التعميم الرقم 125 الصادر عن مصرف لبنان المتعلق بمصارف الأعمال ومصارف التسليف متوسط وطويل الأجل.

وقد ألزم التعميم هذه المصارف بتوظيفات في حصص الشراكة والمساهمات في القطاع الخاص وفي الشركات المختلفة اللبنانية، وفي حصص أو سندات في صناديق استثمار لا توظف في سندات الخزينة. ■

تطور الأرباح الصافية



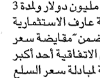
المؤسسة العربية المصرفية


غازي عبدالجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية عن نتائج عملياتها منذ بداية العام وحتى نهاية سبتمبر 2006 حيث بلغ إجمالي الربح الصافي 151 مليون دولار، بزيادة نسبتها 54 في المئة مقارنة بأرباح الفترة نفسها من العام الماضي. ولوحظ ارتفاع ملحوظ بنسبة 38 في المئة في الدخل من غير الفوائد الذي بلغ 153 مليون دولار، مقارنة بـ 111 مليوناً سجلت خلال الفترة نفسها من العام الماضي، ويرجع هذا النمو إلى الزيادة في الأرباح من أنشطة تمويل التجارة والأوراق المالية وعمليات الخزينة مع التصرّف في بعض الأصول الثابتة بقيمة 8 ملايين دولار.

وارتفع إجمالي موجودات مجموعة المؤسسة العربية المصرفية إلى 22 مليار دولار، من 17,6 مليار في نهاية العام 2005. كما بقي وضع السيولة قوياً حيث بلغ معدل الموجودات السائلة إلى الودائع 74 في المئة، بينما سجل معدل القروض إلى الودائع تراجعاً طفيفاً إلى 49 في المئة، مما يؤكد استمرار محافظة المجموعة على وضعها القوي في ما يتعلّق بالقاعدة الرأسمالية، كما يظهر من معدل مخاطر الأصول الذي بلغ 16,8 في المئة في سبتمبر 2006.

تعاون بين مجموعة عارف و"ستاندرد تشارترد"



د.علي الزميع

كشف "ستاندرد تشارترد" عن اتفاقية بقيمة 150 مليون دولار ولمدة 3 سنوات مع مجموعة عارف الاستثمارية ومقرّها الكويت، تتضمن "مقايضة سعر ربح سلعة". وتمثل الاتفاقية أحد أكبر التعاملات التجارية لمبادلة سعر السلع يتمّ تنفيذها بطريقة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بحيث تسمح بمبادلة أرباح السلعة من عملة محددة مع سلسلة من الدفعات المالية من العملة ذاتها.

وتأتي اتفاقية "مقايضة سعر ربح سلعة" بعد النجاح الذي حققته اتفاقية مماثلة أبرمها المصرف مع "بنك معاملات" في ماليزيا في وقت سابق من العام الحالي، حيث كانت أول خدمة مصرفية مبتكرة تنجز في جنوب شرق آسيا وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

وقال مدير الإدارة ورئيس الأسواق العالمية في الإمارات في "ستاندرد تشارترد" **فريد لي**: "تعتبر اتفاقية "مقايضة سعر ربح سلعة" تطوّراً مهماً في ستراتيجيتنا الرامية إلى توسيع أدوات الاقتصاد الرأسمالي الإسلامية، كما أنها تعكس التزام المصرف بتوفير الخدمات التي تتوافق مع متطلبات مختلف القطاعات من عملائها".

وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في مجموعة عارف الاستثمارية **د.علي الزميع**: "نسعى بشكل مستمر إلى تطوير أصول رؤوس الأموال من خلال الاستفادة من الحلول المصرفية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية".

"كابيتال بنك الأردن"


علي الحصري

تولّت المؤسسة العربية المصرفية "سيتي بنك أن إيه" ترتيب تسهيلات قرض مصرفي مجمّع لصالح بنك كابيتال في الأردن قيمته 50 مليون دولار ومدته 3 سنوات، وأغراضه التمويل العام.

وكان البنك قد تأسس في العام 1995 باسم بنك الصادرات والتمويل، برأس مال 20 مليون دينار، ارتفع في نهاية يونيو الماضي إلى 116 مليوناً بفضل عمليات الطرح الخاص وعدم توزيع الأرباح. وفي سبتمبر من العام 2006 تمّ تغيير الاسم إلى "كابيتال بنك الأردن" وتمّ اختياره من قِبل مؤسسة التمويل الدولية كأول بنك أردني ينضمّ إلى برنامج تمويل التجارة العالمية.

وزادت إيرادات البنك، في نهاية العام 2005، إلى 73 في المئة، وبلغ عائد الأصول 3,82 في المئة، وعائد المساهمين 22,38 في المئة.

بنك الإمارات


ريك بادنر

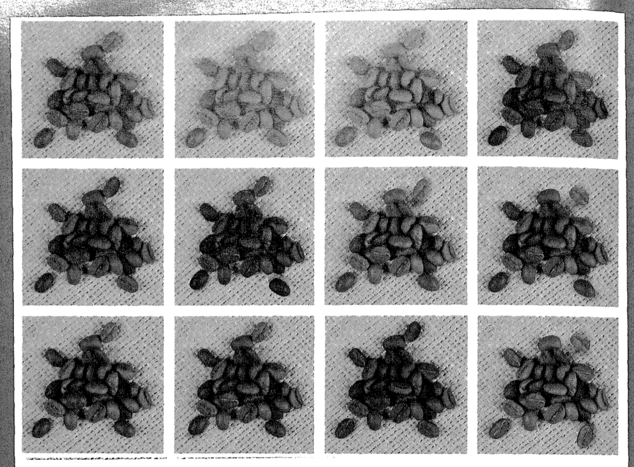
أعلن بنك الإمارات عن افتتاح مكتبه التمثيلي في سنغافورة. وبهذه الخطوة، يكون أول بنك إماراتي له مكتب تمثيلي في هذه الدولة الآسيوية.

ويتناسب افتتاح مكتب سنغافورة مع خطة بنك الإمارات الستراتيجية للتوسّع وزيادة شبكة فروعه على المستوى المحلي والإقليمي والدولي. ففي العام 2005 كان بنك الإمارات أول من يفتتح فرعاً له في الرياض. وتشمل العمليات الدولية للبنك فرعاً في لندن ومكتباً تمثيلياً في كلّ من الهند وإيران وحصة 10 في المئة من أسهم بنك بيروت في لبنان. كما أنّ بنك الإمارات مساهم ستراتيجي في مجموعة البركة المصرفية.

وقال كبير المسؤولين التنفيذيين في بنك الإمارات ريك بادنر: "إنّ افتتاح مكتبنا التمثيلي في سنغافورة يدعم موقعنا كلاعب رئيسي في مجالات الخدمات المصرفية المالية المحلية والإقليمية.

إشارة إلى أنّ مجموعة بنك الإمارات سجّلت، مع نهاية الربع الثالث من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 1366 مليون درهم، بزيادة 19 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي موجودات المجموعة 79,88 مليار درهم بزيادة 60,7 في المئة عن نهاية سبتمبر 2005، كما زادت القروض والسلفيات بنسبة 69 في المئة مما يعكس نمواً قوياً في قطاعي الشركات والأفراد. كما زادت ودائع العملاء بنسبة 61,3 في المئة إلى 42,9 مليار درهم.



البنك الأهلي المتحد

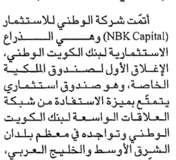

عادل اللبان، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب

في أكبر عملية تمويل يحصل عليها مصرف في منطقة الشرق الأوسط، وقّع البنك الأهلي المتحد اتفاقية قرض مشترك بمبلغ 1,2 مليار دولار، مدته 3 سنوات، شارك فيه 51 مصرفاً ومؤسسة مالية عالمية، وقاد مجموعة التنسيق المصرفي لهذه العملية بنوك: "إيه بي أن أمرو"، "بي أن بي باريبا"، "كومرز بانك"، "لويدز تي إس بي" و"ميزوهو كوربوريت بنك".

ولقيت عملية الاكتتاب إقبالاً كبيراً، حيث فاق إجمالي التسهيلات الممنوحة المبلغ الأصلي المستهدف وهو 500 مليون دولار، لتصل إلى 1,2 مليار. كما حظيت بمشاركة دولية وإقليمية واسعة. ويضمّ الائتلاف المصرفي المقرض 19 مصرفاً دولياً يتعاملون للمرة الأولى مع البنك الأهلي المتحد.

كما أعلن البنك الأهلي عن توقيع اتفاقيتي تسهيلات مالية بقيمة 240 مليون دولار مع مؤسسة التمويل الدولية، في خطوة تُعدّ أكبر استثمار من نوعه تقوم بها المؤسسة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتهدف هذه التسهيلات إلى دعم مبادرات توسّع البنك الأهلي المتحد في عدد من أسواق المنطقة مثل مصر والعراق، وتُسهم في تعزيز تحوّل البنك إلى مجموعة مصرفية إقليمية تضمّ شبكة من البنوك والمؤسسات المالية في البلدان النامية في المنطقة.

بنك الاستثمار الدولي



سعيد عبدالجليل الفهيم

بلغت الأرباح الصافية لبنك الاستثمار الدولي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي 6,37 ملايين دولار، بزيادة 200 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي؛ كما زادت الميزانية العمومية للبنك بأكثر من الضعف بحيث بلغت 136,7 مليون دولار.

وارتفعت عائدات البنك السنوية على رأس المال إلى معدل 19,75 في المئة، مقارنة بمعدل 6,50 في المئة في الفترة نفسها من العام 2005، كما ارتفع العائد على حقوق المساهمين بنسبة تزيد على 185 في المئة، لتصل إلى 15,71 في المئة سنوياً.

وأعلن البنك مؤخراً عن خطة لزيادة رأس ماله عن طريق إصدار أسهم "حقوق الأفضلية"، ومن المقرر أن يبدأ بذلك في نهاية السنة الحالية.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **سعيد عبدالجليل الفهيم**: "يواصل البنك التقدّم كما يتجلى ذلك في التحسّن الملموس لأدائه المالي وكذلك في التوسّع في محفظته الاستثمارية. إنّ استمرار تركيزنا على تطوير برامج استثمارية متنوّعة تمكّننا من تحقيق نتائج أكثر قوة وتلبية توقّعات مستثمرينا ومساهمينا بفعالية أكثر في ظلّ بيئة وأوضاع تشهد منافسة شديدة".

بنك دبي الوطني


من اليمين د.عمر محمد أحمد بن سليمان ودوغلاس داوي

أعلن بنك دبي الوطني أنه سيقوم بتوسيع أعماله المصرفية الاستثمارية في الشرق الأوسط عن طريق بنك الاستثمار المحدود، المملوك بالكامل له، والذي سيوفّر مجموعة كاملة من الخدمات المصرفية بما فيها الاستثمار وإدارة الأصول والأسهم الخاصة، وذلك بعد أن تلقّى بنك الاستثمار المحدود الموافقة على العمل كمؤسسة مرخصة لها من مركز دبي المالي العالمي.

وسوف يركّز بنك الاستثمار في المرحلة الأولى على منطقة الخليج، أما في المرحلة الثانية، فسوف تتوسّع عملياته لتشمل الشرق الأوسط بأكمله إلى جانب تركيا والهند والصين.

وقال المسؤول التنفيذي الرئيسي لبنك دبي الوطني **دوغلاس داوي**: "أصبح العمل المصرفي الاستثماري القطاع الأسرع نمواً في مجال الخدمات المالية في منطقة مجلس التعاون الخليجي".

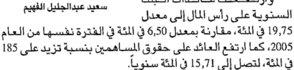
من جانبه، قال محافظ مركز دبي المالي العالمي **د.عمر محمد أحمد بن سليمان**: "إنّ خطط بنك دبي الوطني للتوسّع تعتبر علامة مشجّعة للنمو في قطاع الخدمات المالية المحلية إلى جانب كونه جزءاً لا يتجزأ من مهامنا".

شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital)


جورج نصره

أتمّت شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital) وهي الذراع الاستثمارية لبنك الكويت الوطني، الإغلاق الأول لصندوق الملكية الخاصة، وهو صندوق استثماري يتمتّع بميزة الاستفادة من شبكة العلاقات الواسعة لبنك الكويت الوطني وتواجده في معظم بلدان الشرق الأوسط والخليج العربي، ويُركّز على الاستثمار في شركات خاصة تسعى للحصول على رؤوس أموال لتحسين أدائها أو لتمويل توسيع أعمالها.

وقال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة الوطني للاستثمار **جورج نصره** أنّ مجموع الاكتتابات في الصندوق بلغ حتى الآن 200 مليون دولار، ويجري حالياً العمل على جمع الاكتتابات الإضافية اللازمة للوصول إلى 300 مليون دولار تشكّل رأس المال المستهدف عند الإغلاق النهائي المتوقّع نهاية العام الحالي؛ ويسهم كلّ من بنك الكويت الوطني وشركة الوطني للاستثمار معاً بمبلغ إجمالي قدره 30 مليون دولار في الصندوق، ويمثل ذلك نسبة 10 في المئة من إجمالي الاكتتاب الملتزم به. ■



"بيت التمويل الخليجي"







أعلن "بيت التمويل الخليجي" عن حصوله على تمويل مرابحة للسلع بقيمة 100 مليون دولار أميركي، وذلك من بنك رافيشين المركزي (النمسا) و"وست إل بي" (ألمانيا)، الذي قام أيضاً بدور وكيل الاستثمار. ويمتد هذا التمويل على مدى 3 سنوات ويتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويأتي تمويل المرابحة هذا لدعم جهود "بيت التمويل الخليجي" للتوسّع إقليمياً وعالمياً، وسوف تسهم هذه المرابحة على توسيع قاعدة المؤسسات الاستثمارية في "بيت التمويل الخليجي"، سواء من داخل منطقة الخليج أو من خارجها وبالأخص المستثمرين من أوروبا ومن جنوب شرق آسيا. وتأتي هذه المرابحة بعد أن قام "بيت التمويل الخليجي" في وقت سابق، بالتوقيع على تمويل مرابحة بقيمة 90 مليون دولار مع 9 من البنوك الأوروبية والآسيوية ومن الشرق الأوسط.

وفي المناسبة، قال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" **عصام جناحي**: "يعتمد عمل "بيت التمويل الخليجي" على الاستثمار في الاقتصادات النامية ذات معدلات النمو المرتفعة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إضافة إلى عدد من الأسواق العالمية الرئيسية.

خالد سفري

خالد سفري

إنضم، كشريك وعضو مجلس إدارة، إلى الطاقم الإداري لشركة رسملة للاستثمار، وهي بنك استثماري إقليمي مقرّه الرئيسي في مركز دبي المالي العالمي. وشغل **سفري**، قبل أن يلتحق بـ"رسملة"، منصب المدير التنفيذي المسؤول عن الاستثمار المصرفي في "شعاع كابيتال".

ويقول مؤسّس "رسملة" ورئيسها التنفيذي **علي سمير الشهابي**: "يتمتّع **سفري** بخبرة طويلة في القطاع المالي في المنطقة من خلال عمله في مؤسسات عريقة، ومن المؤكّد أنه سوف يساهم في تعزيز قدرات الشركة إقليمياً، وبالتالي توسيع رقعة أعمالنا في المنطقة".

بدوره، يقول **خالد سفري**: "إنّ انضمامي إلى "رسملة" جاء نتيجة لمراقبتي لعملية تطوّر الشركة ونموّها السريع والمستقر في السنوات القليلة الماضية، وبالتالي اقتناعي بإمكانية لعب دور إيجابي في تطوير أعمالها لاحتلال موقع مميّز على خريطة البنوك الاستثمارية في المنطقة، وذلك من خلال تفاعلي مع كادر الخبراء الذين يتمتّعون بمعرفة واسعة للأسواق الإقليمية.

عبدالعزيز الغرير، الرئيس التنفيذي لبنك المشرق

مبشر خوخر

تأسيس "بدر الاسلامي" كذراع استثمارية لمصرف المشرق

"بدر الإسلامي" لاعب جديد ينتظر أن ينضم رسمياً في شهر ديسمبر الحالي إلى عائلة الشركات المالية العاملة في دبي، مفتتحة مركزها الرئيسي وأول فروعها كشركة تابعة بالكامل لمصرف المشرق. وستلعب "بدر الإسلامي" دور الذراع الإسلامية لـ"المشرق" وفق استقلالية هيكلية ومالية كاملة، وبقيادة **مبشر خوخر** كمدير تنفيذي، وهو الذي سبق أن تبوّأ طوال 12 عاماً مراكز قيادية في مصرف المشرق.

وتشكّل "بدر الإسلامي" الهيئة المعنوية والمظلّة الإدارية لمجموعتي عمل هما: شركة بدر للتمويل الإسلامي، وهي شركة مساهمة خاصة يملك بنك المشرق أكثر من 90 في المئة من رأس مالها البالغ 500 مليون درهم؛ ونوافذ "بدر الإسلامي" التي ستوفّر مختلف أنواع الخدمات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي ستتوافر حصرياً في فروع شركة التمويل.

وعُلِم أنّ شركة بدر الإسلامي تقدّمت من مركز دبي المالي العالمي بطلب الحصول على ترخيص بتأسيس شركة الخدمات الاستشارية للتمويل التجاري الإسلامي، وتكون بذلك العضو الثالث في مجموعة بدر.

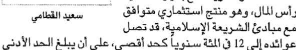
تقتضي الإشارة إلى أنّ شركة بدر الإسلامي هي سابع الشركات التابعة لبنك المشرق، والتي تضمّ كلاً من: "المشرق كابيتال"، شركة عمان للتأمين، شركة أصول للتمويل، شركة ميندسكيب للتكنولوجيا، شركة المشرق للأوراق المالية وشركة إنجاز للخدمات، بالإضافة إلى شركة صناديق مكاسب ومقرّها البحرين.

بنك يونيكورن للاستثمار

حقق بنك يونيكورن للاستثمار نتائج قياسية خلال فترة الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، فارتفعت إيراداته بنسبة 249 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي مسجّلة 64,1 مليون دولار، كما ارتفع صافي الأرباح إلى 34,9 مليوناً.

وارتفع إجمالي الأصول من 149,4 مليون دولار في نهاية ديسمبر 2005، إلى 299,2 مليوناً؛ كما وصلت قيمة حقوق المساهمين إلى أكثر من الضعف محققة 270,9 مليون دولار، بعد جولة ناجحة قام بها البنك في شهر يوليو لزيادة رأس ماله. وسوف تسهم زيادة رأس المال في تعزيز نمو أعمال البنك، وفي دعم ستراتيجيته التي تهدف إلى منح العملاء مجموعة متكاملة من المنتجات التنافسية المتوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية والخدمات التي تضاهي أرقى المستويات العالمية.

وأشار العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك ماجد بدر **السيد هاشم الرفاعي** إلى أنّ زيادة الإيرادات ورأس المال سيوفّران أرضية صلبة للتوسّع من خلال عمليات التملّك الستراتيجي والاستمرار في النمو العضوي.



بنك دبي الإسلامي


سعيد القطامي

أعلن قسم إدارة الثروات في بنك دبي الإسلامي عن إطلاق صندوق أسهم جديد للاستثمار في سلّة متنوّعة من الأسهم المدرجة في سوق دبي المالية، مدته 3 سنوات ويتمتّع بميزة حماية رأس المال، وهو منتج استثماري متوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، قد تصل عوائده إلى 12 في المئة سنوياً كحد أقصى، على أن يبلغ الحد الأدنى للاستثمار في الصندوق 10 آلاف دولار.

وتضمّ سلّة الأسهم التي سيركّز عليها الصندوق الجديد بعضاً من أسهم الشركات الأكثر نشاطاً من حيث حجم التداول اليومي، مثل أسهم شركة إعمار و"أملاك" وشركة دبي للإستثمار وشركة تمويل وبنك دبي الإسلامي.

وقال نائب رئيس أول ومدير إدارة الثروات في بنك دبي الإسلامي **سعيد القطامي**: "جاء هذا الصندوق لتلبية الطلب المتنامي من قبل متعاملي بنك دبي الإسلامي الذين يرغبون في الإستثمار في أسهم الشركات المدرجة في سوق دبي المالية من دون التعرّض لمخاطر تقلّبات أسعار هذه الأسهم، وهذا ما يوفّره الصندوق الجديد من خلال ميزة حماية رأس المال". ويأتي إطلاق هذا الصندوق ضمن سلسلة من الصناديق الاستثمارية التي أطلقها ويديرها البنك.

"بيت التمويل الكويتي" (بيتك)


عبدالعزيز الرشيد البدر

رفعت وكالة كابيتال إنتليجنس العالمية تصنيف "بيت التمويل الكويتي" (بيتك) إلى درجة (A)، من حيث الملاءة المالية، مستندة في ذلك إلى معايير عدة أبرزها: ارتفاع جودة الأصول، قدرته على الوفاء بالتزاماته، حيازته للعديد من الخصائص الائتمانية والمالية الجيدة، نجاحه في التوسّع الدولي، تعميم التقنية، وتعظيمه الأرباح رغم المنافسة مع إتّباع سياسة آمنة ومنهجية للحدّ من المخاطر.

وقال مدير إدارة المخاطر في "بيت التمويل الكويتي" **عبدالعزيز الرشيد البدر**: "إنّ هذا التصنيف هو الأعلى الذي يحصل عليه بنك إسلامي في الكويت وهو حصيلة النمو والأداء الرفيع لـ "بيتك" خلال العام الماضي والنصف الأول من العام الحالي، ويأتي في سياق التحسّن الشامل مع رفع تصنيف الملاءة المالية للبنك من الدرجة (-A) إلى الدرجة (A)، وكذلك فإن تصنيف ودائع العملات الأجنبية قصيرة الأجل قد تم رفعه أيضاً من (A2) إلى (A1)، مع استقرار الحالة.

وأضاف **البدر**: "يشير تقرير الوكالة أيضاً إلى أنّ "بيتك" يستفيد من امتيازاته العالمية المتنامية في بناء قاعدة ودائع العملاء، وتوزيع أرباح قياسية على الجزء المستثمر من الودائع. كما سجل جانب المطلوبات من الميزانية العمومية تغيّرات إيجابية كبيرة من حيث ودائع العملاء التي ارتفعت بنسبة 21 في المئة خلال الأشهر الستة الأولى".

البنك الإسلامي الأردني

موسى عبدالعزيز شحاده

بلغت الأرباح الصافية للبنك الإسلامي الأردني خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي 14,2 مليون دينار، بنسبة نمو 19,01 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005.

وقد أظهرت ميزانية البنك الإسلامي الأردني استمرار نمو موجوداته وودائعه واستثماراته، فبلغ مجموع الموجودات 1,5 مليار دينار بنمو 14,7 في المئة عن نهاية العام 2005؛ كما بلغ النمو في الودائع نسبة 6,4 في المئة، ليصل إجمالي الودائع إلى 1,23 مليار دينار؛ أما ودائع المحافظ الاستثمارية فبلغت نحو 143,9 مليون دينار، وودائع الاستثمار المخصص 77 مليوناً.

وانعكست النتائج الإيجابية للبنك على حقوق المساهمين التي ارتفعت إلى 85,9 مليون دينار بنسبة نمو 23,7 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني **موسى عبدالعزيز شحاده**: "إنّ الإكتتاب الخاص لمساهمي البنك سيتمّ قبل نهاية العام الحالي، ليصبح رأس مال البنك 65 مليون دينار/ سهم، وذلك بهدف تعزيز القاعدة الرأسمالية للبنك".

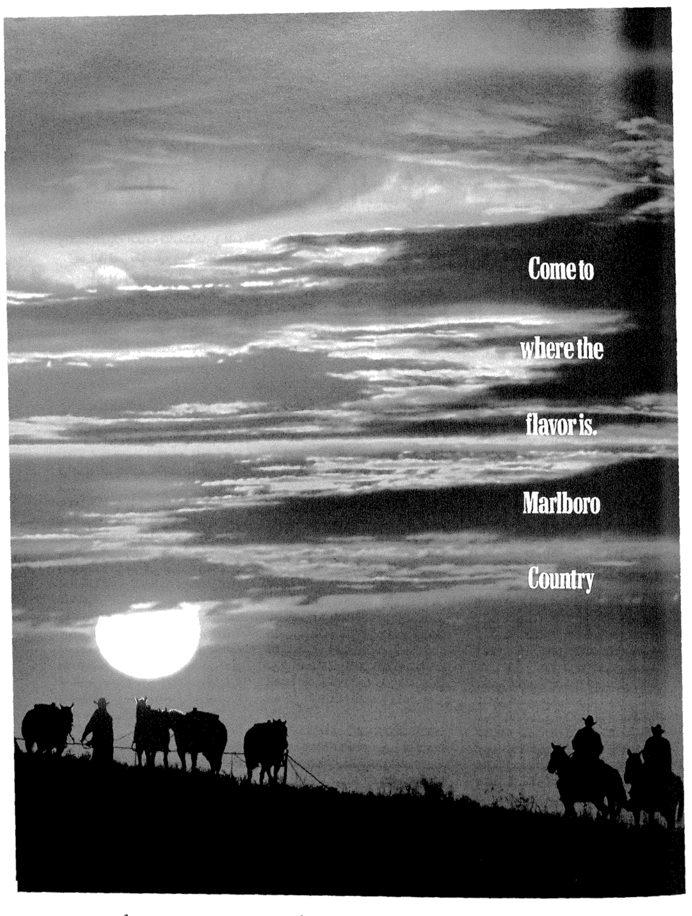
"الخليج للتمويل والاستثمار"


حسن حبيب

أعلن "الخليج للتمويل والاستثمار" عن إطلاق صندوق "أوبتيموم" الاستثماري بقيمة 50 مليون دولار أميركي. يشتمل الصندوق ذو رأس المال المحمي والمتوافق مع الشريعة الإسلامية على أسهم في مؤشر "داو جونز" الإسلامي والنفط الخام والنحاس. وفي حين يتولّى "الخليج للتمويل والاستثمار" الترتيب والترويج والقيام بمهمة وكيل الاكتتاب لصندوق "أوبتيموم"، يقوم "دويتشه بنك" بدور المزوّد لحماية رأس المال وتأمين الحد الأدنى لعوائد للبنك.

وتتراوح مدّة الاستثمار في هذا الصندوق ما بين 3 و4 سنوات مع حد اكتتاب أدنى يبلغ 2 مليون دولار مع إمكانية التخارج على أساس شهري بحسب مستويات وأسعار السوق. وفي نهاية هذه المدة، يستلم المستثمر 100 في المئة من رأس ماله الأولي، إضافة إلى 10 في المئة (3 سنوات) و12 في المئة (4 سنوات) عائداً على الاستثمار و100 في المئة مشاركة في الأداء الشهري لسلّة الصندوق في نهاية الفترة المحددة للاستثمار.

وقد أشار مدير الخزينة والمؤسسات المالية في "الخليج للتمويل والاستثمار" **حسن حبيب** إلى "أنّ السلع الثلاث التي جرى اختيارها للصندوق شهدت النمو الأقوى في السنوات الأخيرة وهو نمو مبني على أسس اقتصادية. ■



وزارة الصحّة تحذّر: التدخين يؤدّي إلى أمراض خطيرة ومُميتة.

مستوردة مباشرة من الولايات المتّحدة الأميركية وموزّعة من قِبل إدارة حَصر التبغ والتنباك اللبنانيّة.


فهد الرشيد

وكيل محافظ هيئة الاستثمار السعودية لشؤون المدن الاقتصادية
هدفنا الأول خلق فرص العمل

واكبت الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية قرار مجلس الوزراء، القاضي بتوسيع صلاحياتها لتشمل الإشراف على المدن الاقتصادية، بتعيين فهد بن عبدالمحسن الرشيد وكيلاً للمحافظ لشؤون هذه المدن.
يُعرّف الرشيد لـ"الاقتصاد والأعمال" دور وكالة المدن الاقتصادية "بالإشراف على تنفيذ التجهيزات الأساسية وأعمال البنية التحتية، وإقامة مراكز الخدمة الشاملة، وتنظيم دخول المستثمرين للمدن الاقتصادية وتحديد مواقعهم وفقاً للنشاط الاقتصادي، والمساعدة على الترخيص لهم من قِبل الجهات المعنيّة، بالإضافة إلى ترويج فرص الاستثمار في هذه المدن".

شهدت المملكة حتى الآن إطلاق 4 مدن اقتصادية متخصصة، هي: "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ، "مدينة المعرفة الاقتصادية: مؤسسة الملك عبدالله لوالديه" في المدينة المنورة، "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل، و"مدينة جازان الاقتصادية".

ويعتبر الرشيد أن "مفهوم المدن الاقتصادية السعودية هو تجربة رائدة على مستوى العالم، ما حدا بجامعة هارفرد الأميركية مؤخراً إلى اعتمادها كمادة أكاديمية تُدرَّس للطلاب". مُؤكداً أن الميزة التفاضلية لهذا المفهوم هي التكامل بين القطاعين العام والخاص، ففي حين أخذ الأخير على عاتقه بالكامل تطوير البنية التحتية وتنفيذ المشاريع والمرافق المختلفة وإدراة المدينة من الناحية العقارية، فإن الدور الحكومي يتركّز على الإشراف والتنظيم وتقديم التسهيلات وإصدار التراخيص، وذلك من خلال الهيئة العامة للاستثمار".

مُضيفاً حول تميُّز المدن الاقتصادية عن المشاريع العقارية العملاقة التي تشهدها دول المنطقة، بأن "القيمة المُضافة الاقتصادية لهذه المدن ترتكز على تنمية المناطق وخلق فرص العمل. وبالتالي فإن تحقيق هذين الهدفين الحيويين لاقتصاد المملكة، وعن طريق القطاع الخاص، يتطلّب أن نكون في موقع مُتقدِّم على خارطة التنافسية العالمية. لذلك قمنا ببناء مفهوم هذه المدن حول صناعاتٍ أساسية (Core Industries) تعتمد على الميزتين النسبيتين الأساسيتين للمملكة العربية السعودية باعتبارها عاصمة الطاقة في العالم وحلقة وصل بين الشرق والغرب، يُضاف إليهما الميزة النسبية الخاصة للمنطقة نفسها التي يتم إطلاق المدينة الاقتصادية فيها".

مبادرة القطاع الخاص

حول آلية ترسية عقود المدن الاقتصادية على المطوِّرين، لاسيما في ظل مُطالبة البعض بطرحها عن طريق المناقصات، يلفت **الرشيد** إلى أن "أسلوب المناقصة يتطلّب أن يكون لدى الجهة المعنية ما تطرحه على المستثمر، كالفكرة والأراضي والمشاريع موضع المناقصة، بينما مفهوم المدن الاقتصادية لا يتضمَّن مثل هذه العناصر، بل يقوم على المبادرة من قِبل القطاع الخاص والمستثمرين الذين يعرضون على الهيئة مشاريعهم، فنقوم بإجراء دراسات الجدوى عليها للتأكد من موافقتها لستراتيجية الهيئة ومراعاتها للقيمة المُضافة الاقتصادية، وفي ضوء ذلك نعطي الموافقة للمُطوِّر للمباشرة بالتنفيذ".

وعمَّا إذا كانت المدن الاقتصادية هي مناطق حرة (Free Zone)، يجيب **الرشيد** بأن هذه المدن تعتبر "منظومة اقتصادية جديدة وفريدة من نوعها على مستوى العالم، إذ تقوم على التكامل ما بين القطاع الصناعي والخدمي والسكني لبناء بيئة حياتية وعملية متكاملة". لافتاً إلى أن الهيئة قامت بدراسة تجارب كل من الجبيل وينبع وسنغافورة وماليزيا وايرلندا وغيرها من الدول في هذا المجال، للتعرُّف على عوامل نجاحها والإفادة منها، مع مراعاة خصوصية الاقتصاد السعودي ومزاياه التفاضلية والتنافسية.

بيئة تنافسية عالمية

يُشدِّد **الرشيد** على أن "الهدف الأوّل والأساسي للمدن الاقتصادية هو إيجاد فرص العمل، حيث أن مفهومها يقوم على احتضان صناعات وقطاعات اقتصادية ذات مزايا تنافسية في الأسواق العالمية، وبالتالي فإن نجاح ذلك يتطلّب إيجاد المهارات الكفيلة بتحقيق هذا الهدف، وهو ما نُركّز عليه لدى الشركات الراغبة بالاستثمار في مشاريع المدن الاقتصادية، من خلال تحفيزها على إقامة مراكز التطوير والتدريب للشباب السعودي ليصبح قادراً على تلبية احتياجات هذه الشركات، إضافةً إلى العمل على مواءمة مُخرَجات التعليم الجامعي مع متطلبات سوق العمل، لاسيما لدى هذه الشركات العالمية، وذلك ضمن ستراتيجية الهيئة المُتكاملة".

وبالإضافة إلى الهدفين الرئيسيين لإطلاق مشاريع المدن الاقتصادية الخاصة، والمُتمثلين في خلق فرص العمل وتحقيق التنمية الإقليمية المتوازنة على مستوى كافة المناطق السعودية، يلفت **الرشيد** إلى الدور المهم لهذه المدن في "رفع مستوى تنافسية المملكة في جذب الاستثمار، وذلك من خلال إيجاد بيئة استثمارية صحية جاذبة لرأس المال، وبنية تحتية ذات مستوى عالمي لاستقطاب شركاتٍ وصناعاتٍ تصديرية تستطيع الاستفادة من هذه المواقع الستراتيجية لتوفير المنتجات والخدمات للسوق المحلية وللأسواق المحيطة، مما يساهم بشكل سريع وفعَّال في تحقيق برنامج 10 في 10 الذي أطلقته الهيئة والهادِف إلى إيصال المملكة العربية السعودية إلى مصاف أفضل 10 دول في العالم من حيث تنافسية البيئة الاستثمارية بحلول العام 2010". ■

فورة المدن الاقتصادية السعودية: الخامسة في تبوك قريباً

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

تعكس المدن الاقتصادية التي يتم إطلاقها تِباعاً في المملكة العربية السعودية عمق النهضة الاقتصادية والعُمرانية اللتين تشهدهما البلاد منذ تولّي الملك عبدالله بن عبدالعزيز لمقاليد الحكم، لاسيما لجهة التركيز على التنمية المُستدامة والشاملة لكافة المناطق، وإشراك القطاع الخاص المحلي والأجنبي بشكل فاعل في تحقيق هذه الرؤية، من خلال تولّيه مُنفرداً تطوير هذه المشاريع بناءً واستثماراً.

وفي حين تمّ الإعلان عن 4 مدن اقتصادية حتى الآن، في كل من رابغ والمدينة المنورة وحائل وجازان، يُتوقّع إطلاق الخامسة خلال الزيارة المُرتقبة للملك عبدالله إلى منطقة تبوك (شمال غرب المملكة) قبل نهاية العام الحالي.

"الاقتصاد والأعمال" تستعرض المدن الاقتصادية الأربع قيد التطوير: "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ، "مدينة المعرفة الاقتصادية: مؤسسة الملك عبدالله لوالديه" في المدينة المنورة، "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل، و"مدينة جازان الاقتصادية".

مدينة الملك عبدالله الاقتصادية:

نموذج حضاري مُتكامل

شهدت "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، والتي تُعدُّ باكورة المدن الاقتصادية في المملكة، منعطفاً مهماً في مسيرة إنشائها مؤخراً، إذ أعلنت الشركة المُطوِّرة "إعمار المدينة الاقتصادية" عن مُضاعفة حجم المشروع بنحو 4 مرات، لتصل المساحة الإجمالية إلى 168 مليون متر مربع، مما يجعله أكبر مشروع للتطوير العقاري في منطقة الشرق الأوسط، حيث أن كلفته قبل التوسعة قُدِّرت بـ 100 مليار ريال. وكانت شركة إعمار المدينة الاقتصادية قد استبقت هذه الخطوة الدراماتيكية بطرح 30 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام في البورصة السعودية.

ويُتوقع أن توفّر "المدينة" بعد التوسعة مليون فرصة عمل للمواطنين السعوديين وأن تحتضن مليوني ساكن. وستتوزّع فرص العمل الناجمة عن المشروع على القطاع الصناعي والصناعات الخفيفة (330 ألفاً)، الأعمال والمكاتب (200 ألف)، الأبحاث والتطوير (150 ألفاً)، التعليم والخدمات الاجتماعية (145 ألفاً)، الخدمات (115 ألفاً) والضيافة (60 ألفاً).

بعد التوسعة

في ظل التوسعة الجديدة للمشروع، الذي يقع في رابغ على شاطئ البحر الأحمر، ستتم زيادة مساحة الميناء البحري بواقع 11,2 مليون متر مربع عن المخطط القديم، لتصبح مساحته الإجمالية 13,8 مليون متر مربع ويتحوّل إلى أكبر ميناء في المنطقة بقدرة استيعابية تفوق الـ 10 ملايين حاوية نمطية سنوياً.

وستغطي المنطقة الصناعية بعد التوسعة 40 مليون متر مربع، أي ما يعادل 5 أضعاف المساحة التي كانت مخططة سابقاً، لتحتضن 2700 منشأة صناعية، أي ضعف العدد الذي كان مُستهدفاً من قبل، كما سيتم تخصيص مساحة 4 آلاف هكتار للمنشآت الصناعية والصناعات الخفيفة.

أما حي الأعمال المركزي، فسيوفّر 3,8 ملايين متر مربع مبني مخصصة للمكاتب والمرافق متعددة الاستخدامات والمنشآت الفندقية. كما تمت مضاعفة حجم "الجزيرة المالية" إلى 14 هكتاراً، لتصبح مركزاً إقليمياً للبنوك العالمية والإقليمية والمحلية والمصارف الإسلامية وبيوت الاستثمار وشركات التأمين.

إلى ذلك، سيتضاعف حجم المنطقة التجارية 3 مرات، لتغطي مساحة 8,7 ملايين متر مربع وتضم أكثر من 50 ألف متجر، بالإضافة إلى مراكز التسوّق المتكاملة.

كما تمت مضاعفة عدد الغرف الفندقية من 12 ألف غرفة موزّعة على 60 فندقاً إلى 25 ألفاً موزّعة على 120 فندقاً، وعدد الشقق من 110 آلاف إلى 250 ألفاً، والفلل من 16 ألف فيللا إلى 25 ألفاً بعد التوسعة.

وستضم "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، وفقاً لمخططها الجديد، 4,5 ملايين متر مربع من الحدائق والمسطحات الخضراء، بالإضافة إلى القنوات المائية الواسعة على مساحة 4,9 ملايين متر مربع.



مدينة الملك عبدالله الاقتصادية بعد التوسعة (فوق) وقبلها (تحت)

كما سيتضمن المشروع 5 نواد لليخوت بطاقة استيعابية 3 آلاف قارب. وسيحتضن 550 مسجداً، ومجموعة من المدارس، فضلاً عن جامعة تتسع لأكثر من 18 ألف طالب، و"ستاد" رياضي يستوعب 45 ألف متفرج.

مدينة المعرفة:

عين المملكة على اقتصاد المستقبل

"مدينة المعرفة الاقتصادية: مؤسسة الملك عبدالله لوالديه" في المدينة المنورة هي أول مدينة تقوم على الصناعات المعرفية في السعودية. ويتولى تطويرها تحالف من الشركات السعودية بقيادة مجموعة صافولا، ومشاركة كل من شركة إدارة وإنماء المشاريع العقارية، شركة طيبة للاستثمار والتنمية العقارية، والشركة الرباعية الدولية للتطوير العقاري، بالاشتراك مع مؤسسة الملك عبدالله بن عبد العزيز لوالديه للإسكان التنموي. وتبلغ المساحة الإجمالية للمشروع 4,8 ملايين متر مربع، ويُتوقع أن يصل حجم الاستثمارات فيه إلى 25 مليار ريال، وأن يوفّر 20 ألف فرصة عمل جديدة.

وتبلغ المساحة الإجمالية لمباني المدينة 8,8 ملايين متر مربع، تشمل 250 ألف متر مربع من المساحات المكتبية، و4 آلاف محل تجاري، و30 ألف وحدة سكنية، وقد صُممت لتستوعب 200 ألف نسمة، من خلال المباني والفلل والشقق الفندقية التي تضمّها.

مُكوّنات "المدينة"

تشمل "مدينة المعرفة الاقتصادية" إنشاء مُجمّع طيبة للتقنية والاقتصاد المعرفي، ومعهد للدراسات التقنية المتطوّرة، ومتحف تفاعلي للسيرة النبوية، ومركز دراسات الحضارة الإسلامية. كما تضم مُجمّعاً للدراسات الطبية والعلوم الحيوية والخدمات الصحية المتكاملة، يتضمن العيادات والمختبرات المساندة ومراكز تجارية ومركزاً متكاملاً للأعمال ومرافق تعليمية، بالإضافة إلى مسجد الملك عبدالعزيز الذي يتسع لنحو 10 آلاف مُصَلٍّ.

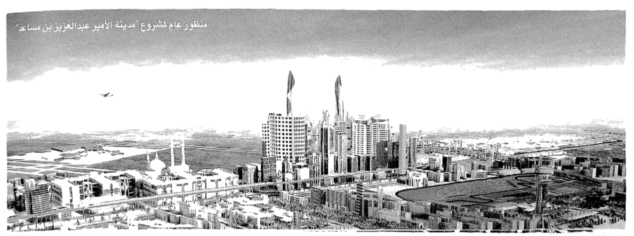
وسيتم ربط المشروع بطريق دائري داخلي يحيط بالمنطقة التجارية المركزية، يعلوها مسار للعربات الكهربائية التي توصل المشروع بالحرم النبوي الشريف وتتيح الوصول إليه خلال دقائق معدودة، ويتصل مسار العربات الكهربائية أيضاً بالمحطة المستقبلية لركاب السكة الحديد التي تربط المشروع بمطار الأمير محمد بن عبد العزيز الدولي، كما تربطه أيضاً بكل من مكة المكرمة وجدّه ويُنبع و"مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ.

مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد:

حلقة وصل الشرق بالغرب

تُعدُّ "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل أكبر مدينة اقتصادية في الشرق الأوسط للخدمات اللوجيستية والنقل، وستُقام على مساحة 156 مليون متر مربع، بتمويل مباشر من قِبل القطاع الخاص قدره 30 مليار ريال على مدى 10 سنوات، موزّع بواقع 30 في المئة للشريك الأجنبي، و25 في المئة للتكتل السعودي، و30 في المئة للاكتتاب العام، والحصة الباقية للصناديق الحكومية.

وتقود شركة ركيزة القابضة، المُطوّر الرئيسي للمشروع، تكتُّلاً استثمارياً يضم من السعودية: شركة يوسف بن أحمد كانو، شركة أحمد حمد القصيبي وإخوانه، شركة الراشد للتجارة والمقاولات، شركة راشد بن عبد الرحمن الراشد وأولاده، مجموعة العبد اللطيف، وشركة الحربي للتنمية، والشركة الوطنية القابضة، ومن البحرين "بيت التمويل الخليجي". ومن الإمارات العربية المتحدة "جهاز أبوظبي للاستثمار"، "بيت


منظور عام لمشروع "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد"

أبوظبي للاستثمار"، وشركة الاستثمارات الوطنية. ومن الكويت شركة الاستثمارات الكويتية، وشركة المخازن العمومية (PWC Logistics) التي تُعدُّ أكبر شركة خدمات لوجيستية في العالم.

استثمار الميزة النسبية

انطلاقاً من الموقع الستراتيجي لمدينة حائل، التي تتوسط المملكة وتقع على تقاطع الخطوط الملاحية الجوية والنقل البري والخدمات المُساندة للشرق الأوسط وتبتعد عن 11 عاصمة عربية مدة ساعة طيران واحدة فقط، يستهدف المشروع تأسيس مدينة اقتصادية متكاملة يكون فيها العنصر الرئيسي المتمثل بمركز النقل والخدمات اللوجيستية نقطة التقاء للبضائع والمعادن والمنتجات الزراعية الآتية من شمال المملكة ومن منطقة حائل وجوارها، بحيث تصبح مركزاً لتجارة وتسويق وتصنيع تلك المنتجات، وقاطرةً رئيسية لاقتصاد المنطقة الشمالية.

وتتكوّن "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية" من العناصر التالية: مركز الإمداد والخدمات اللوجيستية، مطار حائل، الميناء الجاف، محطة المسافرين، مركز الصناعات الزراعية والخدمات المساندة، منطقة الترفيه، منطقة التعدين، منطقة الصناعات التحويلية، مركز الأعمال والمنطقة التعليمية، بالإضافة إلى المناطق السكنية.

مدينة جازان الاقتصادية:

صرح صناعي عالمي

في إطار جولاته على مناطق المملكة العربية السعودية، وما يرافقها من إطلاق لمشاريع تنموية، أعلن الملك **عبدالله بن عبد العزيز** بتاريخ 4 نوفمبر الماضي عن إنشاء "مدينة جازان الاقتصادية"، لتصبح المدينة الاقتصادية الرابعة في سلسلة المدن الاقتصادية التي تشهدها المملكة، بعد رابغ والمدينة المنورة وحائل.

ويبلغ رأس مال "شركة مدينة جازان الاقتصادية" 15 مليار ريال (4 مليارات دولار)، على أن يُخصَّص الشركاء المُطوِّرون للمشروع 375 مليون ريال كأسهم مجانية لأهالي المنطقة من ذوي الدخل المحدود. ومن المتوقع أن تستقطب "مدينة جازان الاقتصادية" أكثر من 100 مليار ريال من الاستثمارات الصناعية والتجارية والسكنية، لتوفّر نحو 500 ألف وظيفة مباشرة وغير مباشرة.

ويتولى تطوير "المدينة" تحالف من الشركات بقيادة كل من شركة MMC الماليزية ومجموعة بن لادن السعودية، وهو يضم: شركة دار الدولية، شركة عبر المملكة للاستثمار، شركة عبد القادر البكري وأبناؤه القابضة، وشركة طريق الغربية للتنمية الصناعية المحدودة.

سلّة غذائية

تقع "مدينة جازان الاقتصادية" على بُعد 50 كلم شمال مدينة جازان، بمساحة نحو 100 مليون متر مربع بطول 12 كلم بمحاذاة الشريط الساحلي وعمق 8 كلم. وتركز "المدينة" على الصناعات الثقيلة ذات الاستخدام الكثيف للطاقة، مُستفيدة من موقعها الستراتيجي قرب خط الملاحة الدولية على البحر الأحمر وقرب المحيط الهندي، مما يتيح الفرصة لتلك الصناعات لدخول قارات آسيا وأفريقيا وأوروبا. كما توفّر "المدينة" كافة الاحتياجات اللازمة لإقامة الصناعات الثانوية المختلفة، خصوصاً في مجاليّ الصناعات الزراعية والسمكية، توافقاً مع الميز النسبية لمنطقة جازان، حيث يضم المشروع أيضاً منطقة خاصة على مساحة مليوني متر مربع للأبحاث والتطوير وتقديم الخدمات المُساندة للمنتجات الزراعية والسمكية والحيوانية.

كذلك تتضمن خطة "المدينة" إنشاء مركز إقليمي لتوزيع خام وحبيبات الحديد لمنطقة الشرق الأوسط، مما يساهم في تكوين صناعات رئيسية وتحويلية للحديد ويُفعِّل حركة النقل في الميناء.

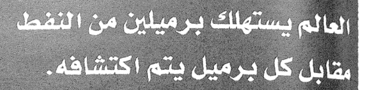
وستشغل المنطقة الصناعية في المدينة الجديدة ثلثي مساحة المشروع، حيث ستشتمل على مصافٍ لتكرير النفط ومصانع حديد وصلب ومصاهر نحاس والألمنيوم، بالإضافة إلى الصناعتين السمكية والزراعية. وستضم مصنعاً لتحلية المياه وتوليد الطاقة الكهربائية بطاقة 4 آلاف ميغاواط.

أول الغيث

بالتزامن مع إطلاقها، نجحت "المدينة" في استقطاب استثمارات صناعية بقيمة 6 مليارات دولار، حيث تمّ وضع حجر الأساس لإنشاء 3 مصانع عملاقة هي مصنع للحديد والصلب ومُجمَّع مصفاة ومصهر الألومنيوم بكلفة 4 مليارات دولار كاستثمار صيني دولي مشترك، بالإضافة الى مُجمَّع للتصنيع السمكي والحوض الجاف باستثمارات تبلغ ملياري دولار.

إلى ذلك، تشتمل "مدينة جازان الاقتصادية" على ميناء بمساحة 3,3 ملايين متر مربع، ومركز إقليمي للخدمات اللوجيستية لتجارة وتخزين ونقل وتوزيع المنتجات الزراعية والسمكية والحيوانية، بالإضافة إلى المنطقة السكنية التي تستوعب 250 ألف نسمة.

كما تتضمن "المدينة" منطقتين تعليمية وصحية، و"جزيرة مركز الأعمال"، و"المركز الحضاري"، و"حي الواجهة البحرية" الذي يحتوي على الفندق والمنتجع البحري والفلل.■

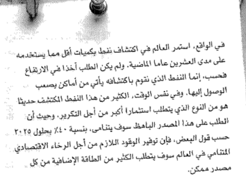


فهل هذا شيء ينبغي أن تقلق بشأنه؟

يستهلك العالم ٨٤ مليون برميل من النفط يومياً

سيرتفع عدد السيارات في العالم بنسبة ٥٠٪ بحلول العام ٢٠٢٠.

متطلبات الطاقة العالمية



في الواقع، استمر العالم في اكتشاف نفط بكميات أقل مما يستخدمه على مدى العشرين عاما الماضية. ولم يكن الطلب آخذا في الارتفاع فحسب، إنما النفط الذي نقوم باكتشافه يأتي من أماكن يصعب الوصول إليها. وفي نفس الوقت، الكثير من هذا النفط المكتشف حديثا هو من النوع الذي يتطلب استثمارا أكبر من أجل التكرير. وحيث أن الطلب على هذا المصدر الباهظ سوف يتنامى، بنسبة ٤٠٪ بحلول ٢٠٢٥ حسب قول البعض، فإن توفير الوقود اللازم من أجل الرخاء الاقتصادي المتنامي في العالم سوف يتطلب الكثير من الطاقة الإضافية من كل مصدر ممكن.

إن صناعة الطاقة بحاجة إلى الحصول على المزيد من الحقول المكتشفة حاليا، وفي نفس الوقت الاستمرار في البحث عن احتياطيات جديدة. ويتعين على الشركات الصانعة للسيارات الاستمرار في تحسين كفاءة الوقود وتطوير السيارات الهجينة. إن هناك حاجة إلى التطويرات التقنية بحيث يمكن أن تكون الرياح والشمس والهيدروجين أجزاء أكثر قابلية للتطبيق في معادلة الطاقة. وينبغي على الحكومات أن تقوم بوضع سياسات للطاقة تعمل على تعزيز تنمية سليمة من الناحية الاقتصادية والبيئية. كما يجب أن يكون هناك طلب من قبل العملاء على بعض هذه الحلول وأن يكونوا على استعداد لدفع ثمنها، وفي نفس الوقت يقومون ببذل جهود خاصة من أجل الحفاظ عليها.

إن الخمول ليس بخيار، غير أنه إذا عمل الجميع سويا، يمكننا أن نوازن هذه المعادلة. إننا نقوم باتخاذ بعض الخطوات المطلوبة من أجل البدء، ولكننا بحاجة إلى مساعدتك من أجل إكمال الطريق.

willyoujoinus.com

الخطوات التي قامت بها شيفرون:

التفكير في المستقبل:

- توفير ما يزيد على ٣٠٠ مليون دولار كل عام لمصادر الطاقة المتجددة والوقود البديل وتحسين الكفاءة

اكتشاف المزيد من الطاقة اليوم:

- في عام ٢٠٠٤، تم تحقيق رقم قياسي في التنقيب وصل إلى ٧٨٪ أعلى من معدل الصناعة النفطية على مدى ١٠ سنوات
- استخدام الغمر بالبخار من أجل استخراج النفط الثقيل الذي كان غير قابل للاستخراج في السابق - أكثر من ١,٢ مليار برميل من حقل واحد بمفرده



"حماية العالمية": شركة خاصة لمكافحة الغش التجاري

الزبيدي: مافيات تبييض الأموال وراء الظاهرة

جدّه - باسم كمال الدين

"الغش التجاري" ظاهرة تسعى المملكة العربية السعودية لمحاربتها بشتى الوسائل، لا سيما وأنّ قيمة المنتجات المقلّدة أو المغشوشة المتداولة في السوق تقدر بنحو 15 مليار ريال (أكثر من 4 مليارات دولار) سنوياً.

وعلى الرغم من أنّ ما بات يُعرف بـ"جريمة القرن الحادي والعشرين" ليست حكراً على المملكة، إلاّ أنّ عضوية السعودية في منظمة التجارة العالمية وستراتيجية الانفتاح الاستثماري اللتين تنتهجهما زادتا من عبء هذه الظاهرة على سمعة المملكة واقتصادها بشكل عام.

وانطلاقاً من قناعتها التامة بأنّ حجم هذه الظاهرة وتشعباتها الخارجية أكبر من قدرة القطاع الحكومي على مواجهتها بمفرده، وافقت المملكة على مبدأ الشراكة مع القطاع الخاص في حربها على الغش التجاري.

"حماية العالمية"، شركة خاصة تأسست كحلقة وصل ما بين الجهات الحكومية المختصة والشركات العالمية المتضررة، لمكافحة الغش التجاري في السعودية



أحمد الزبيدي

يشير رئيس "حماية العالمية" **أحمد الزبيدي** أنّ "فكرة الشركة تبلورت بسبب تضرر الشركات العالمية من عمليات الاحتيال والغش التجاريين ما أثر تلقائياً على صورة هذه الشركات التي تنفق ملايين الدولارات على بناء علامتها التجارية (Brand). وساهم في تفاقم المشكلة، غياب أنظمة قوية ورادعة إضافة إلى افتقار الأجهزة الحكومية المعنية إلى الإمكانيات والخبرة الكافية. فهناك حلقة ناقصة بين احتياجات الشركات العالمية وإمكانات القطاع الحكومي؛ وهناك لغة مفقودة ما بين الشركات العالمية والجهات المحلية المسؤولة. لذا أسسنا الشركة كي تقدم نتائج ملموسة للشركات في موازاة دعم احتياجات القطاع الحكومي من ناحية تدريب موظفيه على التفريق ما بين المنتجات الأصلية والمقلّدة".

ويوضح **الزبيدي** أنه "عند تأسيس الشركة، سعينا إلى تحويل نقاط الضعف التي يعاني منها القطاع الحكومي إلى نقاط قوة لنا. ودرسنا متطلبات الشركات العالمية المتضررة وحولناها إلى خدمات نقدمها، مع حرصنا على توفير جميع هذه الخدمات تحت سقف واحد، بدءاً من الدراسات والمسح الميداني والتعاون مع الجهات الحكومية ذات العلاقة، مروراً بالتنسيق للمداهمات الفعّالة ومصادرة البضائع المقلّدة وإتلافها، وصولاً إلى تطبيق العقوبات والمتابعة المستمرة. وبدأنا بهذه المسيرة منذ يناير 2005، وبتنا نمثل أكثر من 32 شركة عالمية في هذا السياق".

غش مستورد ومحلي

يفرّق **الزبيدي** ما بين الغش التجاري والتقليد، حيث أنه "بحسب تعريف قسم الغش التجاري والتقليد في وزارة التجارة والصناعة السعودية، فإنّ الغش يعني إنتاج نسخة مطابقة تماماً للمنتج الأصلي في الشكل وليس المضمون، في حين أنّ التقليد هو الاستنساخ المطابق مع اختلافات بسيطة في اسم أو علامة المنتج"؛ ويقول "إنّ الغش التجاري في المملكة يطال المنتجات الكمالية والسلع التي يكون الإقبال عليها كبيراً".

ويقدر **الزبيدي** خسارة الاقتصاد السعودي بسبب عمليات الغش التجاري بنحو 15 مليار ريال سنوياً ،حيث تحتل قطع غيار السيارات المرتبة الأولى، تليها الإلكترونيات والأدوات الكهربائية، البرمجيات، ومن ثمّ مواد التجميل والمواد الغذائية وصولاً إلى الأدوية.

وعن مصادر المنتجات المقلّدة، يؤكد **الزبيدي** أنّ "85 في المئة منها تدخل عبر المنافذ الحدودية، في حين أنّ 15 في المئة عبارة عن تصنيع محلي يشمل منتجات وسلعاً بسيطة".

المافيات تموّل التقليد

يدرك العاملون في مجال مكافحة الغش التجاري صعوبة ضبط عمليات الغش والتقليد؛ وقد قفزت قيمة هذه العمليات من 360 مليار دولار العام 2001 إلى نحو 780 مليارا نهاية العام 2004، ومن ثم إلى نحو تريليون دولار العام الماضي. وباتت هذه الظاهرة تُسمى بـ"جريمة القرن الحادي والعشرين". ويشدد **الزبيدي** على أنّ مافيات عالمية تقف وراء تفاقم هذه الظاهرة، موضحاً أنه "عند شراء المنتجات المقلّدة، فإنّ المستهلك يدعم أطرافاً أخرى مستفيدة بطريقة غير مباشرة وهي جماعات تبييض الأموال. فهذه المافيات تسعى إلى تبييض أموالها ولا يمكنها المتاجرة إلاّ في المنتجات سريعة الحركة، التي تلجأ إلى التقليد والاستثمار في إنتاج نماذج مقلّدة من منتجات رائجة وبيعها بهدف تنظيف أموالها".

"حماية" عربية

تبدأ الخطوة الأولى في عملية مكافحة التقليد بالتوعية، ونجد أنّ اهتمام شركة "حماية العالمية" انصب بالدرجة الأولى على تكثيف التعاون مع مصلحة الجمارك السعودية لتدريب مفتشي الجمارك على كيفية التفريق ما بين الأصلي والمغشوش. ويتبلور دور "حماية" في مكافحة هذه الآفة في السعودية بالتنسيق الدائم مع الجهات الحكومية ذات العلاقة. ويقول **الزبيدي**: "يضم قسم مكافحة الغش والتقليد في وزارة التجارة 189 موظفاً،

موزّعين على 26 فرعاً للوزارة في كافة أرجاء المملكة. وعلى سبيل المثال، يتواجد في مدينة جدّه 20 مفتشاً. وقد عملنا منذ دخولنا السوق على زيادة هذا العدد/60 مفتشاً يتولون مساعدة موظفي وزارة التجارة في عمليات البحث والتفتيش. وخلال الأعوام الخمسة المقبلة، نتوقع وصول أعداد المفتشين في "حماية" إلى أكثر من ألف مفتش استناداً إلى حاجة السوق والشركات".

ويقع مكتبنا الرئيسي في جدّه إضافة الى مكاتب عمليات في الرياض وجدّه والخبر وأبها والطائف، وقريباً في المدينة المنورة وحائل والقريات. كذلك تملك "حماية" توجهاً خارجياً حيث افتتحت مكتباً إقليمياً في دبي. وهي تنوي المباشرة في تقديم خدماتها في كل من مصر ولبنان نهاية العام 2007. ومن ثم الانطلاق لتغطية جميع البلدان الرئيسية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

توعية وليس ترويجاً

عام مضى على انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، ولا يزال هاجس الغش التجاري يقض مضاجع المسؤولين السعوديين. كيف لا، وحماية حقوق الملكية الفكرية أحد أبرز شروط العضوية. ويرى الزبيدي أنّ "الغش التجاري سيدفع أولاً بالشركات العالمية إلى الإحجام عن إرسال منتجاتها الجديدة والتكنولوجيات المتطوّرة إلى المناطق التي تتفشى فيها هاتان الظاهرتان التجاري والتقليد، لذا نجد أن منطقة الشرق الأوسط تتأخر دوماً في الحصول على التقنيات الجديدة"؛ ويضيف: "من أهم شروط انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية هو حماية حقوق الملكية الفكرية، وتولي المملكة هذا الموضوع اهتماماً كبيراً يتجلى من خلال منحهما القطاع الخاص دوراً في مكافحة هذه الظاهرة. وبالتالي فإنّ المطلوب في المرحلة المقبلة، تضافر الجهود حتى لا نجد أنفسنا خارج المنظمة العالمية بعد أن كابدنا لسنوات عديدة للانخراط فيها".

ويتطرق **الزبيدي** كذلك إلى الجوانب الاجتماعية للغش التجاري انطلاقاً من كون المستهلك هو المستهدف الرئيسي من هذه العملية. فيقول "يتعرض المستهلك جراء التقليد لأضرار مادية ومعنوية وجسدية. فمادياً قد يجد نفسه ابتاع سلعة بثمن باهظ ليكتشف في ما بعد أنها مقلّدة. أما الأضرار المعنوية فتنجم عن إدراكه بأنّ أفراداً آخرين يستخدمون منتجاً مقلّداً مطابقاً إنما بأسعار زهيدة. أما الأضرار الجسدية فهي الأهم إذ إن استخدام منتجات مقلّدة يؤذي صحة المستهلك ويعرضه للمخاطر".

ويوضح في هذا الصدد أنّ "حماية" تسعى إلى المساهمة في توعية المستهلك وإن كان ذلك خارج نطاق اختصاصها من خلال إقناع أصحاب العلامات التجارية الاهتمام بتوعية المستهلك. لكن بعض مالكي العلامات التجارية يحجمون عن هذه المسألة إذ إنهم لا يريدون أن تكون منتجاتهم عُرضة للتقليد ما يؤدي بالمستهلكين إلى الابتعاد عن شراء المنتج. ويؤكد **الزبيدي** أنّ "هناك دوراً للحكومة في مجال توعية المستهلك من دون أن ينتج عنه الترويج لمنتجات معينة".

عصرنة التشريعات

منذ تأسيسها في يناير 2005، نفذت "حماية العالمية" بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة وجهات أخرى ذات العلاقة أكثر من 3 آلاف مداهمة لمتاجر تجزئة، وأكثر من 60 مداهمة لمستودعات، و37 مداهمة على الموانئ والحدود. وبلغت قيمة البضائع المصادرة جراء هذه العمليات نحو 250 مليون ريال. لكن **الزبيدي** يرى أنّ "العمل الميداني على أهميته لا يكفي طالما أنّ هناك قصوراً في التشريعات التي تحتاج إلى تطوير لا سيما في ما خص العقوبات التي لا تزال ضعيفة وغير صارمة".

ومع قناعته بأنه لا يمكن إزالة ظاهرة الغش التجاري، يبدو **الزبيدي** واثقاً من إمكانية تقليصها. ففي الولايات المتحدة تطلّب الأمر 10 أعوام لخفض حجم الغش التجاري بنسبة 10 في المئة. وهذه الظاهرة، برأيه، تشبه تجارة المخدرات الممنوعة والمتوافرة في الوقت عينه في كل مكان. وهو يؤكد بالتالي على أنّ التجاوب موجود من الوزارة، لكنّ إصدار القوانين وتحديثها يتطلبان وقتاً ويحتاجان إلى مراحل. وأولى الإنجازات التي تحققت في هذا المجال هو رفع قيمة الغرامة إلى مليون ريال، وبذل المزيد من الجهد والوقت من قبل وزارة التجارة والصناعة وأيضاً من خلال مساهمة المستهلك في التصدي لهذه الظاهرة من خلال التبليغ عن أي حالات غش تجاري أو تقليد، كي تتمكن الوزارة من اتخاذ الإجراءات اللازمة وفي الوقت المناسب. ■

الغش التجاري عالمياً في العام 2005

(%)	السلع المقلدة	السلع الأصلية
العقاقير	10	90
الصوتيات	20	80
المواد الاستهلاكية	15	85
قطع الغيار	19	81
المنسوجات	28.8	71.2
البرامج	58.5	41.5

المصدر: الاتحاد العالمي لمكافحة الغش التجاري والتقليد


هكذا تصنع الـ" شامبو هات" المغشوشة

270 مليار ريال الإستثمارات المطلوبة في السعودية

خصخصة تدريجية للكهرباء والمياه

تشير التقديرات إلى أنّ السعودية تحتاج إلى ضخّ إستثمارات تقدر بنحو 270 مليار ريال حتى العام 2015 لتلبية الطلب المتنامي على المياه والكهرباء. وفي هذه الأثناء، تعيش المملكة مرحلة "استباق الأزمة"، لإيجاد حلول مرحلية لهذه المسألة. وتدرك الجهات المعنية أنّ الأموال وحدها لا تكفي لتوفير الحلول الجذرية. فالمطلوب أولاً تهيئة قطاعي المياه والكهرباء، هيكلة وتنظيماً، بهدف تعزيز الشراكة مع القطاع الخاص الذي سيقود هذه الصناعة مستقبلاً بما يملكه من أموال وخبرات وتقنيات متقدمة.

وفي "منتدى جدّه للمياه والطاقة 2006" بدا واضحاً أنّ الفورة الإستثمارية المقبلة سوف تكون مائية كهربائية، وأنّ السوق تتجه بسرعة نحو كسر الاحتكار وإطلاق المنافسة. وإذا كانت الحكومات العربية أيقنت ضرورة مشاركة القطاع الخاص في قطاعي المياه والكهرباء، يبقى السؤال هل أنّ القطاع الخاص العربي يملك الرغبة والامكانيات الكافية لمنافسة الشركات الأجنبية المهرولة باتجاه المنطقة؟



الوزير عبدالله بن عبد الرحمن الحصين



فهيد بن فهد الشريف



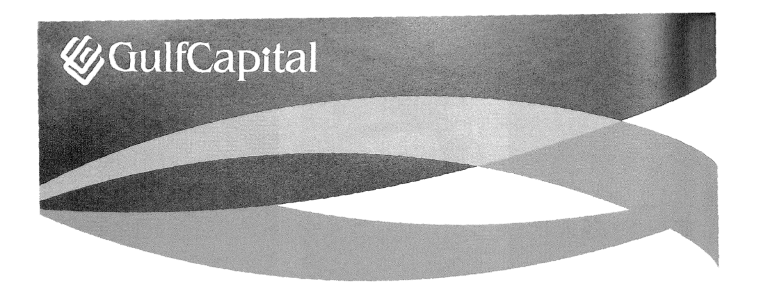
علي البراك

يشهد قطاع المياه في السعودية مرحلة تغيير جذري مرتكزة على 4 محاور هي: إدارة الطلب على المياه بدلاً من التركيز على العرض، تخفيض كميات المياه الجوفية المستخرجة، استخدام مياه الصرف الصحي المعالجة، وإعادة النظر في الإطار المؤسسي والقانوني لقطاع المياه. وفي الحديث عن الهيكل التنظيمي للقطاع، فإنّ من أولويات السعودية إيجاد البيئة الإستثمارية المناسبة لتحقيق الشراكة مع القطاع الخاص. وتمثلت باكورة هذه الشراكة في توقيع اتفاقية "مشروع الشعيبة" ما بين شركة الماء والكهرباء السعودية والاتحاد السعودي الماليزي. ويُعد المشروع الأول من نوعه لإنتاج المياه والكهرباء بمساهمة القطاع الخاص؛ وهو يهدف الى تغذية مدن مكة المكرمة والطائف وجدّه والباحة بالمياه المحلاة، وينتج 900 ميغاواط من الكهرباء لتدعيم شبكة الكهرباء في المنطقة الغربية.

ويشير وزير المياه والكهرباء **عبدالله بن عبد الرحمن الحصين** إلى أنّ أجندة الوزارة تحتوي العديد من المشاريع المنوي تنفيذها بمساهمة القطاع الخاص في الشقيق والجُبيل ومشروع رأس الزور، فضلاً عن المرحلة الثالثة من محطة يُنبع لتحلية المياه وإنتاج الكهرباء. ويتوقع الوزير أن تصل كلفة هذه المشاريع وخطوط النقل اللازمة لها إلى نحو 120 مليار ريال، مؤكداً أن "تنفيذها بمشاركة القطاع الخاص سيسهم في تدعيم الطاقة الإنتاجية للمياه المحلاة والكهرباء في المملكة، وبالتالي إيجاد حل جذري لمواجهة الطلب المتزايد".

وفي ما خص قطاع الكهرباء، يتم العمل حالياً على تحديث خطة التوسّع في الكهرباء للفترة ما بين 2007 و2015. حيث يتوقع ان تصل احتياجات المملكة من الكهرباء في نهاية الخطة إلى 54 ألف ميغاواط. ويفسّر الوزير **الحصين** هذا الكلام بلغة الإستثمارات قائلاً: "سنحتاج إلى إستثمارات مالية تقدر بنحو 152 مليار ريال لتوليد طاقة إضافية تبلغ 22 ألف ميغاواط".

وفي المقابل، لن تقتصر الخصخصة على مشاريع إنتاج ونقل وتوزيع المياه والكهرباء فقط، بل ستمتد لتشمل المؤسسات والهيئات العامة التي تُشرف حالياً على



جلف كابيتال و ماتيتو - شركاء في النمو

بحلول العام ٢٠٢٥، سيعاني ثلث سكان العالم في الكثير من المناطق من نقص المياه، من ضمنها الكثير من البلدان في منطقة الشرق الأوسط. ولتخفيف حدة مشكلة نقص المياه، فإنه من المتوقع استثمار نحو ١١٧ مليار دولار أمريكي في منطقة الشرق الأوسط وحدها بين عامي ٢٠٠٥ – ٢٠١٥. وفي ضوء حجم الاستثمارات المطلوبة وخطورة الوضع، دفعت مختلف الحكومات في المنطقة بقضية خصخصة قطاع المياه إلى رأس قائمة أولوياتها.

تعتبر شركة ماتيتو (Metito) أحدى أكبر مزودي حلول المياه ومياه الصرف وتحلية المياه في العالم، فقد أقامت حتى الآن أكثر من ٢٠٠٠ منشأة لتزويد المياه أو معالجتها، كما تعمل الشركة في إطار ١٦ عقد امتياز في مجال المياه في المنطقة. وبذلك فهي تتمتع بوضع مثالي يؤهلها لتلبية هذه المتطلبات.

ولتمويل توسّعها الإقليمي ودعم خطط نموها المستقبلي، قرّرت إدارة الشركة اعتماد شركة جلف كابيتال، بخبرتها العريقة وشبكتها الإقليمية الواسعة ورأسمالها الكبير لتكون الشريك المثالي لقيادة أحدث عملية تمويل ولمساعدة ماتيتو على استغلال كامل إمكاناتها. وبفضل التدفق الأخير لرأس المال والدعم الذي قدمته شركة جلف كابيتال، فإن ماتيتو تحظى الآن بوضع جيد يؤهلها للاستفادة من الفرص غير المسبوقة في صناعة المياه ذات النمو المتسارع في المنطقة.

وتسعى شركة جلف كابيتال، كبرى شركات الاستثمار الخاص في دولة الإمارات العربية المتحدة برأسمالها البالغ ١,٢٢٥ مليار درهم إماراتي، إلى شراء حصص كبيرة وإلى الشراكة مع الشركات الرابحة وذات النمو المتسارع، ضمن مجموعة مختارة من الصناعات الناشئة في دول مجلس التعاون الخليجي.

جلف كابيتال. شريكك في النمو.

نوفمبر ٢٠٠٦

METITO



أحد أكبر مزودي حلول المياه ومياه الصرف
وتحلية المياه في العالم

شراء ٦٠٪ من حصص الشركه

(القيمة غير مصرح بها)



هذا الإعلان يظهر كإشعار فقط

ص.ب ٢٧٥٢٢ أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٠٦٠ ٦٧١٦ ٢ ٩٧١+
فاكس: ٠٣ ٦٩٤٢٧ ٢ ٩٧١+

www.gulfcapital.com




سالم سعيد آل عائض


لؤي المسلم


د. ناهد طاهر

القطاع مثل الهيئة العامة للكهرباء والإنتاج المزدوج والمؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة. ويوضح محافظ المؤسسة **فهيد بن فهد الشريف** أنه "تمّ وضع برنامج لخصخصة المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة للوصول بها إلى وضع تنافسي في السوق العالمية. وكانت الخطوة الأولى كسر احتكار القطاع العام في مجال تحلية المياه، وفتح السوق للقطاع الخاص المحلي والأجنبي للإستثمار في مشاريع تحلية المياه المالحة وتوليد الطاقة الكهربائية بنظام البناء والتشغيل والتملّك (BOO) حيث يتملّك المطوّر 60 في المئة من المشروع، في حين تذهب نسبة 32 في المئة إلى صندوق الإستثمارات العامة. أما الخطوة الثانية فتمثلت بقرار خصخصة المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة من خلال تحويلها إلى شركة قابضة مع شركات إنتاج تابعة، وإشراك القطاع الخاص فيها وفق جدول زمني يكتمل بحلول العام 2008". وبالتالي سيصبح بإمكان القطاع الخاص الإستثمار في أصول المؤسسة المستهدفة بعملية الخصخصة وهي: محطات التحلية، المجمّعات السكنية، أنظمة نقل المياه والطاقة، والمرافق والخدمات المساندة.

وقد تمّ وضع مشاريع الخصخصة على نار حامية، حيث تشير جميع المؤشرات إلى أن أي تأخير في تنفيذ المشاريع المطلوبة لن يكون في مصلحة المملكة، مع الأخذ في الاعتبار أنّ استهلاك الفرد من مياه الشرب في السعودية يزيد بثلاثة أضعاف عن المتوسط السنوي العالمي، في حين يزيد مستهلكو الكهرباء بنسبة 4,2 في المئة سنوياً.

شراكة كهربائية

مع تسارع وتيرة النمو الاقتصادي في المملكة وبروز المشاريع الضخمة وفي طليعتها المدن الاقتصادية، سيعرف الطلب على الطاقة الكهربائية ارتفاعاً دراماتيكياً ما يفرض العمل على جذب الإستثمارات الداخلية والخارجية في مجال تشييد محطات التوليد الضخمة وشبكات التوزيع. ويرى الرئيس والمدير التنفيذي للشركة السعودية للكهرباء **علي البراك** أن "ضمان استقرار النظام الكهربائي وتلبية الطلب المتنامي يقتضي إضافة 24 ألف ميغاواط بكلفة 68 مليار ريال حتى العام 2015. وسيتم الاعتماد على القطاع الخاص لتوفير 17 ألف ميغاواط من إجمالي الطاقة المطلوبة والتي تتطلب إستثمارات بنحو 48 مليار ريال. وسيكون بإمكان القطاع الخاص اختيار آلية المساهمة التي تناسبه ما بين بناء وتشغيل محطات التوليد أو المشاركة في بنائها فقط". أما مشاريع التوزيع فسوف تكلف نحو 40 مليار ريال خلال السنوات العشر المقبلة.

لكن قبل أن وطئت أقدام القطاع الخاص حقل الإنتاج الكهربائي في المملكة، كانت "آرامكو" السعودية ملتزمة بتوفير احتياجات المملكة من الطاقة. ويقول النائب الأعلى للرئيس، للهندسة وخدمات الأعمال في "آرامكو" السعودية **سالم سعيد آل عائض** أنّ "آرامكو" ستواصل زيادة طاقة إنتاج الكهرباء الخاصة بها بنسبة 20 في المئة خلال العام المقبل. ولهذه الطاقة الانتاجية أثر إيجابي غير مباشر على النظام الكهربائي المتكامل الذي نعمل في إطاره بالشراكة مع الشركة السعودية للكهرباء"؛ ويضيف: "الإستثمارات الحالية في مجال توليد الكهرباء لا تواكب الطلب المتنامي. ونعتقد في "آرامكو" أنه بإمكاننا المساهمة في حل هذه المشكلة. وكانت الشركة أقامت مرافق توليد مشترك للكهرباء والبخار تنتج 2 غيغاواط من الكهرباء. وجرى بناء هذه المرافق من خلال شراكات مع أطراف أخرى تتولى مهمة التشغيل أيضاً. والحقيقة أنّ سياسة الشركة تتمثل في توليد الكهرباء جنباً إلى جنب مع البخار لتلبية احتياجات مرافق معالجة المواد الهيدروكربونية في الشركة، أي بدلاً من الاكتفاء بتركيب مرجل لإنتاج البخار سنقوم بتركيب وحدة توليد مزدوج للكهرباء والبخار".

خيارات التمويل

يتفق الخبراء على أنّ الحرب المستقبلية ستكون على مصادر المياه. لذا تنكب الحكومات على إيجاد السُبل العملية الآيلة إلى تحويل المياه إلى أهم مورد اقتصادي بدلاً من النفط. لكن جني ثمار الإستثمار في قطاعي المياه والكهرباء يتطلب أولاً توظيف مليارات الدولارات، الأمر الذي قد لا تستسيغه الحكومات العربية وتقدم عليه بمفردها. أما الحكومات الغربية فقد وجدت الحل من خلال حلول التمويل القائمة على الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص (Private Public Partnership) PPP. وفي هذا الإطار، توضح رئيسة بنك الخليج الأول (Gulf Bank) **د. ناهد طاهر** أن "على المصارف الإستثمارية قيادة مشاريع البنى التحتية بما فيها المياه والكهرباء كونها قادرة على وضع الهندسات المالية المناسبة. أما على نطاق السعودية، فلا بد من تغيير ثقافة الدعم ليتحوّل قطاع المياه إلى مصدر دخل أساسي. فالإستثمار في المياه لا يعني فقط إقامة محطات تكرير وتحلية، بل الإستثمار في التكنولوجيا والبحوث".

بدوره يعتبر وكيل وزارة المياه والكهرباء للتخطيط والتطوير **لؤي المسلم** أن "التمويل المشترك من شأنه أن يوفّر إيجابيات عديدة أبرزها: تأهيل الكوادر البشرية الوطنية، سد الفجوة التكنولوجية، ومعالجة أزمة الطلب". ■

السعودية تكسر احتكار النفط والغاز



الأمير تركي بن فيصل بن عبد العزيز

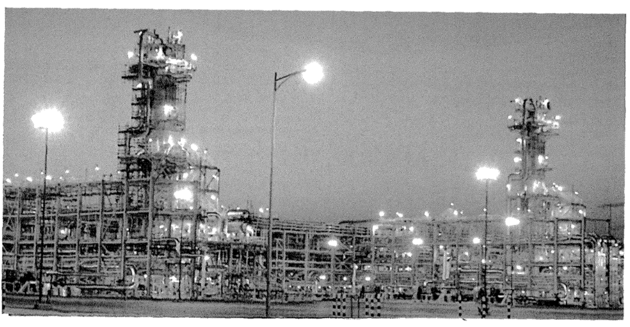
الدمام – باسم كمال الدين

عندما تتحدث السعودية عن ستراتيجية للتنويع الاقتصادي، فإنّ ذلك لم يعن يوماً أنّ النفط سيخرج من المعادلة الاقتصادية ليعود ويرقد في آباره بسلام. فالمسألة محسومة لناحية القناعة بأنّ الاقتصاد السعودي لن يكون اقتصاداً خدماتياً أو زراعياً أو حتى صناعياً بالمطلق. فالتنويع الاقتصادي في مضمونه ينطلق من خط لإطلاق صناعات جديدة ترتكز على الموارد الطبيعية التي تنعم بها المملكة، وفي طليعتها النفط والغاز. لذا تتردد هذه الأيام عبارتا "الهيدروكربون" و"البتروكيميائيات" كحلول جذرية تقود إلى تحقيق 3 أهداف رئيسية تسعى إليها السعودية، وهي: التنويع الاقتصادي، توفير فرص العمل، وتحقيق التنمية والازدهار الاقتصاديين.



على أجندة المملكة العديد من المبادرات والمشاريع التي تعمل على تنفيذها بالشراكة مع القطاع الخاص، لاسيما الأجنبي منه لما يملكه من خبرات ميدانية. اضافة بالطبع الى القطاع الخاص المحلي بعد فتح الأبواب أمامه وباتت "الكرة" في ملعبه ليقوم بدوره. الأمر الذي قد لا توافق عليه شريحة واسعة من المستثمرين المحليين لأسباب مختلفة لا يتوانون عن الإفصاح عنها في أيّ مناسبة تماماً كما حدث في "منتدى الطاقة السعودي: الإفادة من الثروة الهيدروكربونية لتحقيق مزيد من الازدهار للمملكة"، الذي نظمته وزارة البترول والثروة المعدنية بمشاركة من الغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية والتي استضافته في مقرّها.

لا يعني التنويع الاقتصادي، بالمنطق السعودي، تنويعاً إنتاجياً فقط بمعنى توسيع القاعدة الصناعية، بل تنويعاً في الأدوار والمسؤوليات أيضاً لناحية إشراك القطاع الخاص المحلي والأجنبي في الاقتصاد الوطني. الأمر الذي يتجلى من خلال التحالفات والشراكات التي قامت بها وزارة البترول مع الشركات العالمية في مجال النشاطات الرئيسية (Upstream) في الاستكشاف والبحث والتطوير والاستخراج. غير أنّ وجهة نظر القطاع الخاص المحلي تحمل في ثناياها بعض العتب على الجهات الرسمية، بمعنى أنّ الاحتكار ما زال قائماً وإن تحوّل من احتكار أحادي للقطاع العام ممثلاً بـ"آرامكو السعودية" إلى احتكار ثنائي يجمع "آرامكو" والشركات الغربية. لكن وجهة النظر هذه يدحضها



المستشار في وزارة البترول والثروة المعدنية الأمير **تركي بن فيصل بن عبد العزيز** موضحاً أنّ الوزارة أصدرت تشريعات تسمح للقطاع الخاص بممارسة العمل في النشاطات الرئيسية (Upstream) والثانوية (downstream). وبالتالي فإنه نتيجة لهذه التشريعات سيتحوّل نظام الغاز من منتج واحد إلى نظام مفتوح. ويبقى على القطاع الخاص المحلي أن يبادر إلى الإستثمار في هذا القطاع. ويضيف أنه في ما خص الإستثمار الأجنبي، فإنّ الوزارة تنتهج ستراتيجية واضحة تقوم على تقييم التجارب السابقة كافة، فضلاً عن السعي الدائم للبحث عن الشركات الإستثمارية ذات الخبرة الكبيرة.



د.مؤيد القطاس ، د.خالد السليمان

د.عبد الوهاب السعدون ، عبد الله النعيم

عصر الغاز

بحسب مصادر شركة آرامكو السعودية، من المتوقّع أن يصل حجم الإستثمارات في قطاعي البترول والبتروكيميائيات إلى 150 مليار دولار خلال الأعوام الخمسة المقبلة. وتشير هذه المصادر إلى أنّ هذه الإستثمارات هي استثمارات مباشرة في الطاقة والصناعات المرتبطة وسينتج عنها استثمارات بمليارات عديدة في مجالي البنى التحتية والخدمات المساندة.

لكن الأرقام تدل على أن المستقبل هو للغاز حيث يرى مدير إدارة تزويد الغاز والتسعير في وزارة البترول **خالد السناني** إلى أن نمو الطلب المحلي على الغاز سيرتفع من 5 ملايين قدم مكعب حالياً إلى 14,5 مليوناً في العام 2030، علماً أنّ احتياطات المملكة من الغاز بلغت 39 تريليون قدم مكعب في نهاية العام 2005. وبالتالي يتم العمل حالياً على توسيع نطاق البحث واستكشاف أنواع جديدة من الغاز، الأمر الذي سيفتح الباب أمام جيل جديد من الصناعات انطلاقاً من مبادرات وستراتيجيات الهيدروكربون. والمطلوب بحسب **السناني** هو خلق التناغم ما بين الموارد المعدنية والموارد الهيدروكربونية لخلق صناعات تعدينية رئيسية، فضلاً عن العمل على رفع مساهمة الغاز في قطاعي المياه والطاقة الكهربائية.

ومواكبة للارتفاع المطرد للطلب على الغاز، بدأت "آرامكو" بتنفيذ خطط توسعة جديدة، إذ وضعت الشركة خططاً لحفر 309 آبار غاز فضلاً عن بدء برنامج جديد للغاز في البحر الأحمر وغيره من مشاريع الأوفشور من خلال البرنامج العربي الخليجي للتنقيب عن الغاز، والكلام هنا لنائب الرئيس للتنقيب في "آرامكو" **عبد الله النعيم**.

وبغية تحقيق هذه الأهداف انتهجت "آرامكو السعودية" سياسة الشراكة مع الشركات العالمية، فكانت شركة جنوب الربع الخالي المشتركة مع شركات "شل" و"توتال" بهدف الحصول على كميات جيدة من الغاز على أن يتمّ البدء في عمليات الإنتاج بحلول العام 2011. كذلك تمّ تأسيس شركة لوكسار مع شركة لوك أويل الروسية بهدف التنقيب عن الغاز في منطقة الربع الخالي.

التنويع الإقتصادي يشمل إضافة إلى الإنتاج تفعيل دور القطاع الخاص

"سابك" والمنافسة

7 في المئة هو نصيب المملكة من الصناعة البتروكيميائية على المستوى العالمي؛ ومع ارتفاع الطلب وبالتالي الإنتاج فإنّ حصة السعودية ستصل إلى 13 في المئة في العام 2010. وبالطبع فإنّ هجمة القطاع الخاص على قطاع البتروكيميائيات في موازاة الطلب المتنامي على هذه المنتجات سيقود حتماً إلى تغيير في هيكلية السوق. وإذا كانت الشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" تغرّد منفردة في مجال إنتاج البولي بروبيلين، تشير التوقّعات إلى أنّ حصتها لن تتجاوز 46 في المئة بحلول العام 2012. ولن يقتصر الأمر على المنافسة الداخلية فقط، وتشكّل قطر وإيران تحدّياً جوهرياً في هذا المجال نظراً لانخفاض تكلفة الغاز فيهما. وربما يحصر البعض هذا التهديد بقطر وحدها على اعتبار أنّ مبادرات البتروكيميائيات في إيران لم تتخط بعد إطار الإعلان عنها. بالطبع لن ننسى مارد البتروكيميائيات الذي سيطل علينا من الصين، غير أنّ حجم الاستهلاك الداخلي لهذا البلد كفيل باستيعاب جميع الإنتاج المحلي بل سيلجأ إلى الاستيراد الخارجي أيضاً، ما يجعل المملكة بمنأى عن هذه المنافسة التي لا يتمناها أي بلد في العالم.

وبلغة الأرقام، يتوقّع مدير عام قطاع الطاقة في الهيئة العامة للإستثمار السعودية **د. عبد الوهاب السعدون** أن يرتفع معدل نمو هذه الصناعة في المملكة ويصل إلى 15 في المئة مقارنة بـ 13 في المئة في الولايات المتحدة ودول الشرق الأوسط، و4 في المئة في أوروبا. أما لناحية المنتجات، فسوف يرتفع إنتاج الإيثيلين من 6,85 ملايين طن حالياً إلى 17,5 مليوناً في العام 2012. وبالتالي تصبح المملكة بين أكبر 3 منتجين للإيثيلين ومشتقاته الرئيسية، وينصب التركيز على إضافة منتجات جديدة حيث أنّ الميثانول والإيثيلين لا يزالان يشكلان 80 في المئة من إنتاج المملكة البتروكيميائي.

وبانتظار الوافدين الجدد، أطلقت "سابك" 3 مشاريع لمعامل تكسير رئيسية هي: "ينساب" و"كيان السعودية" و"شرق"

لتنضم إلى المشاريع الثمانية الموجودة حالياً. ويوضح نائب الرئيس لقطاع المالية في شركة سابك **مطلق المريشد** أنّ مشروع "ينساب" البالغة تكلفته 5 مليارات ريال سيباشر نشاطه خلال الربع الثاني من العام 2008 ويضمّ مجمّعاً متكاملاً للبتروكيميائيات مع مرافق لإنتاج مشتقات الأوليفين، وتبلغ حصة "سابك" فيه 51 في المئة. أما شركة كيان السعودية فتمتلكها "سابك" وتقوم بإدارتها بالكامل، وسيتم طرح 40 في المئة منها للاكتتاب العام على أن تنتج أكثر من 100 مليون طن من المنتجات البتروكيميائية المختلفة، وسيكون لشركة شرق أيضاً معمل تكسير عالي يبدأ عمله في العام 2008.



مطلق المريشد

صالح النزهة

خالد السناني

خالد البوعينين

في المقابل، ولأول مرة سوف تشهد السعودية قيام مشروع متكامل للصناعات البتروكيميائية تابع كلياً للقطاع الخاص، حيث يعتبر مدير عام مجمّع تصنيع للبتروكيماويات **صالح النزهة** أنّ المشروع سوف ينتج مليون طن من الإيثيلين سنوياً و850 ألف طن من البولي بروبيلين إضافة إلى جانب احتوائه على مركز أبحاث البلاستيك.

وما بين مشاريع القطاع العام والإستثمارات الخاصة، هناك لائحة من العوامل الواجب توافرها في أيّ مشروع كي يصبح ناجحاً. ويتداول رجال القطاع الخاص هذه اللائحة ضمن أحاديثهم والتي تضمّ سلسلة معايير للنجاح هي: سهولة الوصول إلى مصادر المواد الأولية، توافر الخبرات والكفاءات البشرية، توفير قنوات التوزيع وأسواق التصدير. يبقى عامل آخر: الدعم من الحكومة!!

"التكرير" إلى دائرة الضوء

خيب الإستثمار في مصافي التكرير آمال الكثيرين من الحكومات والمستثمرين في العالم العربي. فكم من مصفاة جرى الإعلان عنها من دون أن تُبصر النور، وكم من مصفاة أغلقت أبوابها تاركة وراءها خسائر باهظة. وها هو الكلام عن صناعة التكرير يعود بقوة إلى الساحة إنما بمفهوم مختلف يقول بالدمج ما بين التكرير والصناعة البتروكيميائية ضمن مشروع واحد. واستناداً إلى معلومات نائب رئيس "آرامكو" لقطاع التكرير **خالد البوعينين** هناك 250 مشروعاً جديداً للمصافي حول العالم تتوزّع كالآتي: 72 مصفاة جديدة، 178 مشروع توسعة؛ وسوف تحتضن آسيا 62 في المئة من هذه المشاريع. أما منطقة الشرق الأوسط فسوف تحتضن مصافي تنتج نحو 6,2 ملايين برميل يومياً. ويعتبر أنّ الوقت الحالي هو الأنسب للقطاع الخاص للدخول في هذا القطاع نظراً إلى الطلب المرتفع حالياً.

وتجنباً للأزمات السابقة في المصافي، يحدد **البوعينين** مجموعة شروط يجب توافرها هي: قدرة الوصول إلى النفط الخام علماً أنّ مالكي النفط يتجهون إلى الإستثمار في التكرير ما يؤثر على القطاع الخاص، المرونة في تسويق المنتجات، العمل ضمن اقتصاديات الحجم، الإدارة الفعّالة للطاقة التي تمثل 50 في المئة من إجمالي تكاليف المصافي، والدمج ما بين التكرير وصناعة البتروكيميائيات.

انتعاش صناعة التكرير لكن بمشروعات تشمل البتروكيميائيات

نحو صناعات غير تقليدية

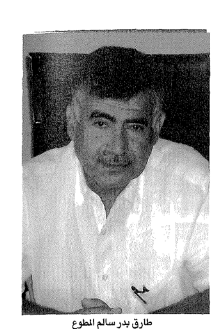
تنكبّ الحكومة السعودية على صياغة ستراتيجية صناعية وطنية حتى العام 2010، في مسعى إلى رفع مساهمة القطاع الصناعي في الاقتصاد والبالغة حالياً 10 في المئة من إجمالي الناتج المحلي. وتدرك المملكة أنه لا يمكن تحقيق هذه الستراتيجية إلا بالارتكاز على قاعدتها البترولية. ويعتبر وكيل وزارة التجارة والصناعة **د. خالد السليمان** أنّ هدف الستراتيجية هو تحقيق التنافسية الدولية وأن تكون أداة رئيسية في تحويل الموارد الطبيعية إلى نمو مستدام. في المقابل، لا يغفل مدير عام شركة التصنيع الوطنية **د. مؤيد القرطاس** أهمية الإنفاق على البحث والتطوير نظراً للعلاقة الوثيقة بينها وبين التنمية؛ وبالتالي فإنّ الصناعات التي تستثمر في التكنولوجيا سيكون لها مستقبل واعد في المملكة.

من جهتها، تنفّذ وزارة البترول والثروة المعدنية برنامج تطوير المجمّعات الصناعية لتوفير صناعات جديدة. وبحسب هذا البرنامج، فإن الصناعات المستهدفة هي صناعة السيارات (من قطع الغيار وصولاً إلى التجميع)، ومواد البناء، والمعدات اللوجيستية، ومعالجة المعادن. إلا أنّ نجاح هذا البرنامج مرتبط بتوفير المحفّزات المالية والبيئة التشريعية، فضلاً عن ضرورة تطوير أنظمة التعليم العام والعالي.

يبقى القول أنّ المفاتيح الأساسية لتحقيق رؤية المجمّعات الصناعية ولاستقطاب مستثمرين محليين وخارجيين يتطلب تأمين تكلفة إنتاجية منخفضة وبيئة تشريعية مشجّعة، إضافة إلى القوى العاملة المؤهلة، وقدرة النفاذ إلى الأسواق، وبالطبع توحيد الجهود والشراكة ما بين القطاعين العام والخاص. ■

مؤسس شركة السدير الكويتية

التوسّع خارج الكويت ولبنان أبرز المرشحين



طارق بدر سالم المطوع

باتت شركة السدير عنواناً لمعظم الأعمال المتعلقة بالتنفيذ الداخلي للأبنية والمراكز التجارية في الكويت. ومنذ العام 1974 واكبت الشركة النهضة العمرانية في الكويت واكتسبت خبرة عالمية جعلتها بمنأى عن دائرة المنافسة كما يقول مؤسسها طارق بدر سالم المطوع.

وانطلقت الشركة نحو عالم العقار من خلال تملّك الأراضي وتطويرها، وحطّت مؤخراً رحالها في لبنان من خلال مشروع "قرية السلام" السكني بشعار "الشراكة مع الطبيعة".

يشير طارق بدر سالم المطوع الى أن "الشركة بدأت العمل بالأسقف المستعارة الصناعية. وكنا من أوائل الشركات التي استقدمت هذه التقنية إلى الكويت. وقد واكبت شركتنا النهضة العمرانية التي شهدتها دولة الكويت لا سيما مع بدء ارتفاع أسعار البترول. وكان هدفنا منذ البدء استثمارياً وتنموياً، بمعنى أننا لا نكتفي فقط بتحقيق الأرباح، بل باستثمار جزء منها في البلاد التي نعمل فيها".

ويضيف: "خلال السنوات المنصرمة، طوّرنا عملنا وتوسّعت نشاطاتنا وارتفع عدد الموظفين في الشركة من 8 موظفين إلى 600 موظف حالياً. وكنا تخصّصنا في التنفيذ الداخلي، أي أننا نتعهد المبنى وهو في مرحلة البناء ونقوم بتنفيذ جميع الأعمال الداخلية. وبتنا كذلك وكلاء للعديد من الماركات العالمية في مجال التنفيذ الداخلي".

وإلى جانب النشاط الرئيسي للشركة، توجّه المطوع نحو سوق العقار في الكويت، فعمد إلى تملّك الأراضي وتطوير أبراج للاستخدام التجاري بهدف التأجير. ويوضح أن "قيمة استثماراتنا العقارية في الكويت تصل إلى نحو 50 مليون دينار. ومن أبرز مشاريعنا العقارية البرج الذي توجد فيه وزارة النفط حيث نفكر حالياً بهدم هذا البرج وإعادة بنائه من جديد بأسلوب عصري. وكنا دشّنا مؤخراً برج "ركان" المؤلف من 30 طابقاً".

المنافسة والتوسّع

صحيح أن هنالك العديد من الشركات الكويتية والأجنبية التي تعمل في الحقل ذاته الذي تعمل فيه "السدير"، إلا أن المطوع لا يشعر بوطأة المنافسة. ويقول "لا أحد ينافسنا، لا في الأسعار ولا في نوعية الخدمات والمنتجات التي نقدّمها. كما أن جودة عملنا هي أكبر وسيلة ترويجية لنا. والدليل على ذلك أن شركتنا تولّت تنفيذ معظم الأبراج الكبرى في الكويت فضلاً عن أهم المجمّعات التجارية ومراكز التسوّق".

وعلى الرغم من أن الشركة حصرت خدماتها حتى الآن في السوق الكويتية، إلا أن مشاريع التوسّع مطروحة على أجندتها. وبحسب المطوع هناك أفكار جديّة للتوسع خارج الكويت، ولبنان أبرز المرشحين بين بلدان المنطقة".



مشروع "قرية السلام"

"قرية السلام"

منذ نحو 10 أعوام، راود المطوع حلم إنشاء مشروع سياحي سكني في لبنان. ولم يتوان عن تحويل هذا الحلم إلى حقيقة، فكان مشروع "قرية السلام" في بلدة قرنايل على ارتفاع 1300 متر عن سطح البحر. وعن اختيار الموقع، يشرح المطوع: "عندما قررنا تنفيذ المشروع، أسست شركة السدير شركة تابعة لها في لبنان بالاسم ذاته لتتولى مهمة البحث عن المكان الأمثل. وكان لدي 3 شروط أساسية يجب توافرها في الموقع: أن لا يبعد أكثر من 45 دقيقة عن مطار بيروت، أن لا يقل ارتفاعه عن سطح البحر عن ألف متر، وأن يكون محاطاً بطبيعة خلابة".

يحمل مشروع "قرية السلام" شعار "الشراكة مع الطبيعة" وتبلغ مساحته الإجمالية 400 ألف متر مربع تضم 70 قطعة أرض بمساحة تتراوح بين 1500 و5000 متر مربع للقطعة الواحدة. ويضمّ المشروع منطقة فيللات سكنية تتراوح مساحة الفيللا ما بين 500 و1300 متر مربع، ومنطقة مرافق سياحية تضم فندقاً ونادياً رياضياً وآخر صحياً، إضافة إلى مركز أعمال وحدائق عامة. ويؤكد المطوع أنه "لغاية الآن تمّ بيع نحو 50 في المئة من المشروع". وتوفّر شركة السدير آليتين للتملّك في مشروع "قرية السلام": فإما أن يختار العميل قطعة أرض تضمّ فيللا منجزة، أو قطعة أرض غير مبنيّة ويتولى الفريق الهندسي التابع للمشروع وضع التصميم الهندسي للفيللا المنوي تشييدها وفقاً لمتطلبات العميل. ■



مؤتمر الخدمات المالية والمصرفية في دمشق

9 إجراءات نقدية خلال العام 2007

دمشق - يارا عشي

اندماج سورية في الاقتصاد العالمي شكّل موضوع المؤتمر السوري للخدمات المالية والمصرفية الذي عقد في دمشق بين 3 و5 نوفمبر الماضي برعاية الرئيس د. بشار الأسد وبحضور مجموعة من الخبراء والشركات والجمعيات ورجال الأعمال العرب والأجانب، بينهم أعضاء الجمعية البريطانية السورية التي تولّت تنظيم المؤتمر. وكان المؤتمر مناسبة عرض خلالها المسؤولون السوريون للخطوات الإصلاحية التي تعتمدها الحكومة السورية واستعدادها للانفتاح الاقتصادي. وأعلن حاكم مصرف سورية المركزي عن 9 إجراءات نقدية جديدة في مطلع العام المقبل. وتعرضت مداخلات المشاركين في المؤتمر إلى أسباب وآثار العقوبات الأميركية ضد سورية.

رئيس الجمعية البريطانية السورية د. فواز الأخرس رأى أن الأجواء السائدة في الشرق الأوسط تنبئ بمستقبل صعب، لكنه أعرب عن أمله "في توفير المزيد من الفرص حتى نتمكن من هزيمة التحديات التي تواجهنا". وأضاف الأخرس أن الجمعية تحاول إيجاد برامج شراكة وعمل من أجل رعاية الشباب السوري. ودعا إلى عدم اقتصار الاستثمارات على المشاريع الصناعية والزراعية والسياحية، مشدداً على إعطاء الأولوية أيضاً للاستثمار في البشر وإلى تقديم الخبرات والدعم إلى كل من يحاول أن يجد فرصاً استثمارية في سورية.

وأعلن الأخرس عن تأسيس صندوق "العقيلة" للإيجار والتمويل والاستثمار العقاري برأس مال 50 مليون ليرة سورية (نحو مليون دولار)، وهو صندوق سيسهم في دعم القطاع العقاري وتنمية بنيته التحتية.

وأكّد نائب رئيس مجلس الوزراء لشؤون الاقتصاد عبد الله الدردري أن سورية قادرة على تحقيق البرنامج الإصلاحي وهي تعرف ما تريد. وكشف عن نية الحكومة السورية تنفيذ خطتين، قبل نهاية العام الجاري، الأولى إقامة نظام عادل اجتماعياً وكفوء اقتصادياً، والثانية وضع إطار قانوني لتطوير ومأسسة شركات القطاع الصناعي العام. وقال أن العمل جار لتخفيف عجز موازنة الدولة في العام 2010 إلى 4 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، مقارنة بـ 5,6 في المئة المتوقّع في العام 2007.

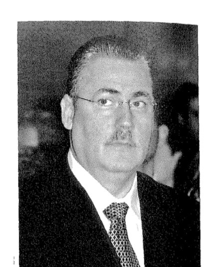


من اليمين: د. فؤاد الأخرس، عبد الله الدردري، ديالا الحاج عارف، وليد المعلم ومحسن بلال

من جهته، قال وزير المالية السوري د. محمد الحسين أن إنجازات كثيرة تحققت خلال السنتين الماضيتين في مجال الإصلاح المالي والنقدي، والحكومة عازمة على مزيد من الإصلاحات. وأعلن أن الحكومة ستتخذ الإجراءات الكفيلة بحل جميع القضايا التي يطرحها المستثمرون.

وأعلن حاكم مصرف سورية المركزي د. أديب ميالة أن 9 إجراءات نقدية جديدة سترى النور مع بداية العام 2007، منها: توحيد سعر صرف الليرة، إقامة سوق قطع أجنبي يلعب فيها المصرف المركزي دوراً أساسياً من خلال البدء بعمليات بيع وشراء القطع الأجنبي من وإلى المصارف بهدف تأمين استقرار سعر صرف الليرة، تحرير الحساب الجاري من ميزان المدفوعات من خلال السماح للمصارف الخاصة والعامة بتغطية جميع مستوردات القطاعين الخاص والعام بالقطع الأجنبي، منح المزيد من الاستقلالية للمصرف المركزي، رفع نسبة المساهمة الأجنبية في رؤوس أموال المصارف لتصل إلى 60 في المئة بدلاً من 49 في المئة حالياً، رفع رأس مال المصارف الخاصة إلى 100 مليون دولار، فكّ ارتباط الليرة بالدولار وربطها بسلة من العملات.

وعن سوق الأوراق المالية في سورية، قال د. محمد العمادي أنها تحتاج إلى ستة أشهر لتبدأ العمل فعلياً، وأشار إلى أن هناك نحو 50 شركة يمكن إدراجها في هذه السوق.



عبد الله الدردري



د. أديب ميّالة



د. فواز الأخرس

وكشف أن العديد من الشركات، ومنها مصرف الشام والبنك القطري تقدّمت بالأوراق اللازمة لإصدار الأسهم الخاصة بها في هذه السوق. وأوضح أن بعض الضوابط وضعت للتخفيف من التجاوزات والحدّ من التلاعب في سوق الأوراق المالية، ومن هذه الضوابط، كما قال، عدم السماح لمن يشتري ورقة مالية أن يبيعها في اليوم نفسه، ووضع حد أعلى للزيادة الممكن تحقيقها في اليوم وهي 2 في المئة.

العقوبات الأميركية

وتحدّث في المؤتمر الرئيس التنفيذي لـ USA hale associates **ديفيد هايل** عن العلاقات الأميركية السورية، فأشار إلى مقترحات وزير خارجية الولايات المتحدة الأسبق **جيمس بيكر** الداعية إلى تغيير في السياسة الأميركية تجاه سورية، واعتبر **هايل** أن تحسين العلاقات الثنائية سيخلق الكثير من الفرص التجارية بين البلدين وسيشجع على إقامة استثمارات أميركية في سورية. وقال أن العقوبات الأميركية على سورية جعلت العديد من المستثمرين الأميركيين يحجمون عن المجيء إليها ويوقفون تعاملاتهم معها. وأضاف أن حجم التبادل التجاري بين البلدين يبلغ حالياً 300 مليون دولار، وهو متواضع وينبغي أن يزيد ليصبح مليار دولار. وأكّد أن من مصلحة واشنطن تغيير سياستها تجاه سورية.

واعتبر رئيس غرفة التجارة العربية – البريطانية **روجر توميكز** أن الضغوط التي تستهدف الاقتصاد السوري لن تحقق أهدافها، كما لم تؤثر العقوبات إلا بشكل طفيف على هذا الاقتصاد. مؤكداً أن الاقتصاد السوري، على الرغم من العقوبات، لن يعود إلى الوراء.

وفي هذا السياق، رأى مدير عام المصرف التجاري السوري د. **دريد درغام** أن العقوبات على المصرف التجاري غير منطقية، وهي سياسية وليست اقتصادية، إذ لا يوجد دليل واحد على قيام سورية والمصرف بتبييض الأموال. واستغرب أن يؤدي تدهور العلاقات السورية – الأميركية إلى عقوبات على المصرف، مشيراً إلى أن هذه العقوبات ستؤثر على النمو الاقتصادي من حيث إبطاء التطور الاقتصادي وتكبيد تكلفة أكبر للصفقات التجارية من خلال تطبيق أمور غير قانونية. واستغرب **درغام** قيام واشنطن بمعاقبة المصرف التجاري السوري – اللبناني الذي يخضع للقانون اللبناني، وقال إنها المرة الأولى التي تتخذ فيها الولايات المتحدة عقوبات تتعلق بمنع التعامل بعملتها الأجنبية، فبإمكان واشنطن تجميد حساباتها، لكن ليس من حقها أن تمنع سورية من استخدام عملتها. واعتبر أن واشنطن تخرق بذلك قواعد "سويفت" من دون مساءلة، ورأى أن الوقت حان لإيقاف هذه العقوبات.

وتعليقاً على الموضوع نفسه، أشار حاكم مصرف سورية المركزي د. **أديب ميّالة** إلى أن الحكومة السورية تسعى إلى فك ارتباط الليرة بالدولار وربطها بسلة من العملات.

وتحدّث المدير التنفيذي في الجمعية البريطانية – السورية **غيث أرمنازي** فأشار إلى أن غموضاً يلفّ التبادل التجاري السوري – الأميركي، الذي يقتصر على نحو 300 مليون دولار، في حين أن حجم هذا التبادل بين سورية والاتحاد الأوروبي يصل إلى نحو 7 مليارات دولار. واعتبر أن العقوبات الأميركية لها آثار سلبية عدة فهي تحول دون تصدير الحواسيب والتقنيات والطائرات، كما تؤثر سلباً على القطاع المصرفي السوري الذي سيلجأ إلى طرق غير مباشرة، ومن خلال وسطاء، للحصول على هذه المنتجات.

وتحدّث في المؤتمر أيضاً الكاتب البريطاني **باتريك سيل** فاعتبر أن العقوبات الأميركية ظالمة، وأقل ما يمكن أن يقال فيها أنها غير منطقية.

وكان الرئيس السوري د. **بشار الأسد**، التقى أعضاء المؤتمر، حيث أكّد على استمرار سورية في عملية الإصلاح الشامل، وقال أن هناك ارتفاعاً في معدل النمو الاقتصادي بعد إنجاز سلسلة من الإصلاحات. وأكد تصميم سورية على التصدي للتحديات الرئيسية والعمل على تحقيق المزيد من الانفتاح الاقتصادي وتطوير الموارد البشرية وتشجيع الشباب من أجل دعم الإبداع والريادة في الأعمال. ■

■■

د. درغام:
العقوبات على المصرف التجاري سياسية

■■

الدردري:
سوريا قادرة على تثقيف البرنامج الإصلاحي

■■

قانون جديد للاستثمار في العراق

بغداد – ميسون حسين

أقرّ مجلس النواب العراقي قانوناً جديداً للاستثمار يهدف إلى تشجيع القطاع الخاص العراقي والأجنبي للاستثمار في العراق من خلال توفير التسهيلات اللازمة لتأسيس المشاريع الاستثمارية وتعزيز قدرتها التنافسية، ومنحها إعفاءات من الضرائب والرسوم. كما أقرّ إنشاء هيئة وطنية للاستثمار، من مهامها الترويج لفرص الاستثمار وتبسيط إجراءات التسجيل والإجازة للمشاريع الاستثمارية.

منح القانون الجديد للاستثمار في العراق حقوقاً للمستثمر الأجنبي توازي حقوق المستثمر العراقي. فنص على أن المستثمر في العراق "يتمتع، بجميع المزايا والضمانات، ويخضع للالتزامات الواردة في القانون". ونصّ أيضاً على أن "للمستثمر العراقي والأجنبي، لأغراض مشاريع الإسكان، حق الاختصاص بالأرض من دون المضاربة وفق ضوابط تضعها الهيئة (الوطنية للاستثمار) وبموافقة مجلس الوزراء".

ويتمتع المستثمر الأجنبي أيضاً "بمزايا إخراج رأس المال وعوائده وفق تعليمات البنك المركزي بعد تسديد كافة التزاماته". كما منحه القانون "حق التداول في سوق الأوراق المالية والأسهم والسندات، إضافة إلى تكوين المحافظ الاستثمارية، واستئجار الأراضي اللازمة للمشروع، على أن لا تزيد على الـ 50 سنة قابلة للتجديد بموجب موافقة الهيئة".

ومن حق المستثمر الأجنبي كذلك "التأمين على المشروع في شركات التأمين"، و"فتح حسابات بالعملة العراقية أو الأجنبية في فروع المصارف في العراق أو خارجه". ومنح القانون "العامل والمستثمر الأجنبي حق الإقامة في العراق وتسهيل دخوله وخروجه من وإلى العراق، إضافة إلى ضمان عدم مصادرة أو تأميم المشروع بإستثناء ما يصدر في حكم قضائي بات".

ولجهة الحوافز والإعفاءات الممنوحة للمشاريع الاستثمارية، نص القانون على أن المشاريع الحاصلة على إجازة من الهيئة الوطنية للاستثمار تتمتع "بالإعفاء من الضرائب والرسوم لمدة 10 سنوات". ونصّ أيضاً على أن سنوات الإعفاء ترتفع "إذا كانت هناك مساهمة من مستثمر عراقي"، وتصل هذه المدة إلى 15 سنة "اذا كانت مساهمة المستثمر العراقي تصل الى 50 المئة".

وإلى ذلك، "يتمتع المشروع الحائز على الإجازة بإعفاء الموجودات المستوردة لصالح المشروع من الرسوم، وكذلك المواد المستوردة اللازمة لتوسيع المشروع، إلى قطع الغيار المستوردة للمشروع على أن لا تزيد قيمة هذه القطع على 20 في المئة من قيمة الموجودات، شرط أن لا يتصرف المستثمر لغير الأغراض المستوردة لأجلها".

وخص القانون "مشاريع الفنادق والمؤسسات السياحية والصحية والمستشفيات والتربوية ومراكز التأهيل حق استيراد المفروشات واللوازم لأغراض التجديد مرة كل أربع سنوات".

الهيئة الوطنية للاستثمار

وإلى ذلك، نص قانون الاستثمار العراقي على إنشاء "الهيئة الوطنية للاستثمار"، وأوكل إليها مسؤولية رسم السياسة الوطنية للاستثمار ووضع الخطط وضوابطها ومراقبة تطبيق الضوابط والتعليمات في مجال الاستثمار.

ويدير هذه الهيئة مجلس إدارة يتألف من تسعة أعضاء، بينهم ثلاثة على الأقل من القطاع الخاص. ويرشح مجلس الوزراء رئيساً للهيئة بدرجة وزير، ونائباً للرئيس بدرجة وكيل وزير لخمس سنوات، شرط أن يصادق على ترشيحهما البرلمان. كما يعيّن رئيس الوزراء أربعة مدراء عامين من الأعضاء.

وجاء في القانون أن "للأقاليم والمحافظات غير المنتظمة في إقليم تشكيل هيئة استثمار في المناطق الخاضعة لها تتمتع بصلاحيات منح إجازات الاستثمار وتشجيعه وفتح فروع في المناطق الخاضعة لها ضمن ضوابط هذا القانون وبالتشاور مع الهيئة الوطنية للاستثمار لضمان توفر الشروط القانونية".

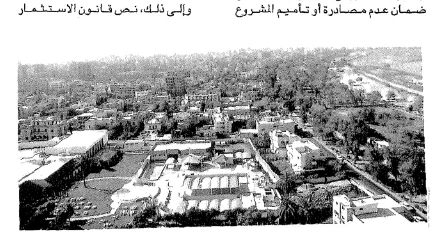
وحدد القانون أهداف الهيئة الوطنية للاستثمار بـ "تشجيع الاستثمار من خلال تعزيز الثقة في البيئة الإستثمارية والتعرف على فرصها وتحفيز الاستثمار فيها والترويج لها وتبسيط إجراءات التسجيل والإجازة للمشاريع الاستثمارية ومتابعة المشاريع القائمة منها وإعطاء الأولوية لها في الانجاز لدى الجهات الرسمية".

ولحظ القانون "إنشاء نافذة واحدة في الهيئة الوطنية للاستثمار وهيئات الأقاليم والمحافظات، تتولى منح الإجازة والحصول على الموافقات من الجهات الأخرى وفق القانون، إضافة إلى تقديم المشورة للمستثمرين ووضع برامج ترويجية في مناطق العراق المختلفة لجذبهم".

ومن مهام الهيئة الوطنية للاستثمار أيضاً "تسهيل تخصيص الأراضي اللازمة وتأجيرها لإقامة المشاريع بمقابل تحدده الهيئة، إضافة إلى العمل على إقامة مناطق استثمارية آمنة وحرة بموافقة مجلس الوزراء".

ونص القانون كذلك على أن تقوم الهيئة "بمنح التسهيلات والقروض للمستثمرين العراقيين على أن يقوموا بتشغيل الأيدي العاملة بحجم يتناسب مع قيمة القرض".

وتضمّن القانون أحكاماً عامة للفصل في المنازعات الخاصة بالمشروعات وأساليب تمويلها حيث تطبق عليها الأحكام العراقية، إضافة إلى شرح الإجراءات القانونية لمنح الإجازة للمشروع. ■



ملتقى الخرطوم الاقتصادي :
الخليجيون يعيدون اكتشاف السودان



الرئيس عمر البشير يتوسط كلاً من الوزيرين السميح الصديق ومالك عقار (اليمين)، والوزير الزبير احمد الحسن وسعود البرير (اليسار)

الخرطوم – حسين فواز

نجحت حكومة السودان في تنظيم "ملتقى الخرطوم الاقتصادي"، وحشدت جمعاً غفيراً من المسؤولين ورجال الأعمال السودانيين والخليجيين، فهل يشكّل الملتقى والنتائج التي خلص إليها، انتقالاً إلى مرحلة جديدة، وخروجاً للاقتصاد السوداني من حالة الانتظار والترقّب، والتي تفاقمت إثر الهجمة الإعلامية الدولية على السودان والإعلان عن قرار مجلس الأمن الدولي الرقم 1706 القاضي بإرسال قوات دولية إلى إقليم دارفور؟ وهل تؤدي الاتفاقات التي عُقدت خلال الملتقى إلى بقاء السودان في المرتبة التي احتلها العام الماضي كثالث دولة عربية في استقطاب الاستثمارات العربية والأجنبية على حدّ سواء؟

استضافت العاصمة السودانية مطلع شهر نوفمبر الماضي "ملتقى الخرطوم الاقتصادي" الذي انعقد برعاية الرئيس **عمر حسن البشير** تحت شعار "آفاق للأعمال وفرص للاستثمار". وأتت مبادرة عقد الملتقى من وزارة المالية والاقتصاد الوطني التي اختارت أن يأخذ هذا الحدث طابعاً خليجياً فوجّهت الدعوة إلى القطاعين العام والخاص في دول مجلس التعاون الخليجي.

ويرى المراقبون أن أحد أسباب عقد الملتقى كان التأكيد على عمق العلاقات التي تربط السودان بالدول الخليجية، والسعي إلى تغيير الصورة الإعلامية للسودان التي ظهرت من خلال الحملات الدولية على الحكومة إزاء ما يجري في إقليم دارفور حسب أوساط المجتمع الدولي. ونجح الجانب السوداني في عقد الملتقى بفضل الجهود التي بذلتها الجهات الرسمية من خلال الزيارات والاتصالات والترويج الإعلامي، مضافاً إلى ذلك تحرّك واسع للمستشارين الاقتصاديين في السفارات السودانية. إلا أنه لا يجوز إغفال أهمية العلاقات التاريخية والاهتمام الذي يحظى به السودان من دول الخليج التي تمثلت جميعها في الملتقى. وتكفي الإشارة إلى الدعم الذي وفّره وزير الدولة للمالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة **د. محمد خلفان بن خرباش** الذي أعلن أن الإمارات عملت من خلال ترؤسها لدورة المجلس الحالية على إنجاح هذا الملتقى.

يشار أيضاً إلى الوفد الموسّع من الكويت والاتفاقات التي عقدتها مؤسسات كويتية والمشاريع التي أعلن عنها. وفي حين أشار محافظ مصرف قطر المركزي **عبد الله بن سعود آل ثاني** إلى توصيته لمصرفين قطريين بتملّك مساهمات في مصارف

السودان، أعلن الأمير **سلطان بن ناصر بن عبد العزيز آل سعود** عن عقد عدد من الاتفاقات لمشاريع مختلفة في القطاع الزراعي وتربية الماشية وصناعة الأسمدة والسكر وأهم هذه المشاريع ما يتعلق بزراعة القمح في مشروع ضخم شمال السودان.

الرئيس البشير: رفض 1706

في حضور أعضاء الحكومة السودانية ووزراء وشخصيات خليجية ورؤساء وأعضاء غرف التجارة والصناعة وحشد من رجال الأعمال من الخليج والسودان، انعقدت جلسة افتتاح الملتقى التي حضرها الرئيس **عمر حسن البشير** وألقى خلالها كلمة جاء فيها:

"بعد جهود مضنية بذلناها في الفترة الأخيرة، نجحنا في إرساء قواعد السلام في جنوب السودان، وتمكنا في سابقة فريدة من عقد اتفاق سلام شرق البلاد، وكذا قد وقّعنا اتفاق سلام في إقليم دارفور. لكن الأيادي الخبيثة لا تزال تعيق التقدّم في هذا المجال لتحقق أطماعها الخاصة. من هنا أتى خيارنا بالرفض القاطع للقرار 1706 الصادر عن مجلس الأمن والقاضي بإرسال قوات دولية، لأنه قرار خاطئ ومشبوه وسيؤدي قبوله إلى ضرر كبير. واقترحنا في المقابل تعزيز قوات السلام الأفريقية وتمنّينا دعم الأشقاء العرب فلقينا منهم الدعم والتجاوب.

لقد حبا الله بلادنا بإمكانات وثروات ولا نحتاج سوى المناخ المناسب لاستغلالها. وعلى الرغم من العقوبات الظالمة على بلادنا، فإن السودان ينعم بالسلم والاستقرار والنمو الاقتصادي."

وختم الرئيس **البشير** بالتأكيد على أن كل ما يصدر عن الملتقى من توصيات ومقترحات سيجد الدعم والمتابعة من الحكومة وسيحرص هو شخصياً على تحقيقه وتطبيقه بالكامل.

وزراء وضيوف يتحدّثون

وتحدّث في جلسة الافتتاح عدد من الوزراء في السودان ورؤساء الوفود والشخصيات الخليجية على النحو الآتي:

رئيس اللجنة التنظيمية للملتقى وزير الدولة للاستثمار **السميح الصديق** دعا إلى تكامل بين موارد السودان الطبيعية والفوائض المالية في الخليج، وأشار إلى السعي لعقد اتفاقات لمشاريع مشتركة خلال الملتقى.

وأشار رئيس اتحاد أصحاب العمل السودانيين **سعود البرير** إلى ما يتمتع به



الرئيس عمر البشير: نحرص على إزالة المعوقات وتطبيق الاتفاقات

السودان من استقرار وتدفق استثماري بفضل الإصلاحات السياسية والاقتصادية، ودعا إلى تسريع الخطى لتصبح منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ذات شأن مهمّ في الاقتصاد العالمي.

وقال ممثل الأمين العام لمجلس التعاون الخليجي السفير **ريحان مبارك** أن الاستثمار في السودان موضع اهتمام من المجلس، وأن الجهود تتواصل لإزالة العراقيل أمام المستثمرين.

وأكد محافظ البنك المركزي القطري الشيخ **عبد الله بن سعود آل ثاني** دعم أمير قطر لجهود الحكومة والشعب في السودان، وقال أن البنك المركزي القطري شجع البنوك القطرية على تملّك حصص في بنوك السودان، ويرغب بتوقيع اتفاقية تفاهم لتعميق التعاون المصرفي والمالي بين البلدين.

أما رئيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي **عبد اللطيف الحمد** فأعرب عن استعداد الصندوق لمواصلة دعم السودان وتمويل المشاريع الانمائية، اضافة الى دعم المشاريع الاستثمارية من خلال نافذة القطاع الخاص في الصندوق. ودعا الحكومة إلى تطبيق برنامج لإصلاح الإدارة وإزالة بعض معوقات الاستثمار.

وقال وزير الدولة للمالية والصناعة في الإمارات العربية المتحدة د. **محمد خلفان بن خرباش** أن دول مجلس التعاون تدعم مشاريع التنمية في السودان، وأن المناخ مؤاتٍ جداً للاستثمار في هذا البلد وخصوصاً في الظرف الحالي.

أما وزير التجارة والصناعة في الكويت **فلاح فهد الهاجري** فقال أن العلاقات التجارية بين الكويت والسودان ليست



حضور خليجي واسع



الوزير الزبير الحسن: نحتاج إلى الخبرات الخليجية قبل الفوائض المالية



الوزير مالك عقار: لكل ولاية خصوصية وجاذبية للاستثمار



الامير سلطان بن ناصر: تعزيز العلاقات المستندة الى المصالح المشتركة

متوازنة مع العلاقات السياسية المتميزة، ولا بدّ من عمل دؤوب ومخلص لتنمية التعاون التجاري والاقتصادي بشكل عام.

وأشار الأمير **سلطان بن ناصر بن عبد العزيز** إلى الخلافات العربية التي تفاقمت في الفترة الأخيرة على الرغم من الروابط التي تجمع بين الدول العربية، ولكن يبدو أن بوادر تحسّن تلوح في الأفق. وقال أن اجتماع هذا الحشد هو خير دليل على الرغبة بتحقيق المصلحة المشتركة بين الخليج والسودان.

وتحدّث وزير الاستثمار في السودان **مالك عقار** عن الموارد والإمكانات الطبيعية في السودان، والمزايا التي تتمتع بها كل ولاية ما يجعلها ذات خصوصية وجاذبية مختلفة.

الخليجيون شركاؤنا

وزير المالية والاقتصاد الوطني في السودان **الزبير أحمد الحسن** اعتبر أن الخليجيين هم الشركاء الأساسيون للسودان، ودعوتهم للمشاركة في الملتقى ليس بسبب الفوائض المالية المتوفّرة في الخليج، وإنما لأن هؤلاء الشركاء يملكون الخبرة التي تساعد السودان في مرحلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وأشار إلى الفرص المعروضة في قطاعات الزراعة والصناعة ومشاريع الأمن الغذائي والكهرباء والسدود والنقل مؤكداً أن الحكومة ستمنح حوافز وتشجيعات خاصة للمستثمرين في مجالات البنى التحتية لا سيما في المناطق التي تأثرت بالحرب. وأضاف أن في السودان 30 مؤسسة مصرفية عاملة، لكن الطموح أن ينشأ مصرف سوداني خليجي مشترك برأس مال كبير، وشركة تأمين إسلامية تتمتع بموارد كبيرة.

بعد الافتتاح، تابع الملتقى أعماله فانعقدت 6 جلسات عمل تناولت المحاور الآتية: مشروعات القطاع الخاص، مشروعات الولايات، الجهاز المصرفي وسوق الأوراق المالية وشركات التأمين، ومشروعات الخصخصة.

انعكاس النفط

في جلسة العمل الأولى، قدّم الوزير **الزبير أحمد الحسن** عرضاً حول السياسات المالية والاقتصادية في السودان، فانطلق من فترة الثمانينات التي شهدت مشاكل اقتصادية وعقبات في طريق النمو، وأشار إلى فترة التسعينات حين انطلقت الدولة في برنامج للإصلاح الاقتصادي وما نجم عنه من تحرير الاقتصاد وإلغاء احتكار الدولة وانخفاض معدل التضخم واستقرار سعر الصرف وارتفاع معدلات النمو ومعدل الدخل الفردي. وتحدّث الوزير **الزبير** عن دخول النفط في الدورة الاقتصادية وانعكاساته الايجابية، حيث تحسّن سعر صرف العملة واتخذت الدولة مجموعة من الإجراءات المستقبلية أهمها متابعة البرنامج الإصلاحي وجذب الاستثمار إلى قطاعات الصناعة والزراعة والطاقة، وتشجيع المبادرة الفردية ودعم القطاع الخاص ليكون



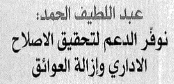
جانب من الحضور



الوزير محمد خلفان بن خرباش: مناخ الاستثمار جيد وعملنا على إنجاح الملتقى



الوزير فلاح الهاجري: لا بدّ من عمل دؤوب لتصحيح الخلل في العلاقات الاقتصادية



عبد اللطيف الحمد: نوفّر الدعم لتحقيق الاصلاح الاداري وإزالة العوائق

شريكاً أساسياً في مرحلة النهوض الاقتصادي ومسيرة النمو.

استفتاء لمعرفة العوائق

وقدّم الوزير **مالك عقار** ورقة حول مناخ وفرص الاستثمار في السودان، فأشار إلى المزايا التي يتمتع بها البلد وأهمّها الموقع الستراتيجي والموارد الطبيعية الوافرة، والبنى التحتية التي تتطور بشكل متواصل ووتيرة سريعة، إضافة إلى القوانين والتشريعات والحوافز الممنوحة للمستثمرين.

وتخلّل الجلسة حوار بين الوزيرين والحضور تناول بشكل أساسي العوائق والمشاكل التي تعترض المستثمرين وأهمها:

– العوائق الإدارية، لا سيما تعدد الرسوم التي وصل عددها الى 14 رسماً.

– قانون العمل الذي ينظّم العلاقة بين ربّ العمل والعامل، ونسبة العمالة الأجنبية المسموح بها.

– التضارب بين القوانين المركزية وقوانين الولايات.

– ضرورة وضع إصلاحات لنظام الضرائب ما يشجّع الاستثمار.

– تطبيق الشفافية في المناقصات التي تطرحها الدولة.

وخلصت حلقة النقاش إلى مقترحات أهمها إجراء استفتاء للمستثمرين في السودان لمعرفة المشاكل الحقيقية، وتشكيل لجنة تتبع لاتحاد أرباب العمل السودانيين لمعالجة مشاكل المستثمرين، ومراجعة برنامج الخصخصة ومحاربة الفساد الإداري.

هواجس المستثمرين

وتناولت الجلسة المخصصة لمشاريع القطاع الخاص بعض التجارب التي خاضها المستثمرون العرب. ترأس الجلسة وزير المالية السابق **عبد الرحيم حمدي** وعرضت خلالها مشاريع متنوعة كفرص جاهزة للاستثمار. وكان من الطبيعي أن يتخلل هذه الجلسة حوار صريح تناول هواجس المستثمرين ومشاكلهم، حيث أجمع المشاركون من الخليج على ضرورة مواصلة خفض الضرائب والرسوم الجمركية، وطالبوا بإعادة النظر في مرسوم الأراضي الممنوحة للمشاريع، كما طالبوا بدعم القطاع الزراعي ومعالجة مشاكل المستثمرين الحاليين ليتحولوا هم أنفسهم إلى وسيلة لترويج مناخ الاستثمار في السودان.

تغطية إعلامية واسعة

حظي الملتقى بتغطية إعلامية واسعة، اذ حضره نحو 40 صحافياً من بلدان الخليج، إضافة إلى ممثلي وسائل الإعلام العربية والأجنبية في السودان. وقام وكيل وزارة الإعلام والاتصال عبد الدافع الخطيب بجهود كبيرة لتوفير التغطية المطلوبة.

والمعروف أن الخطيب شغل لفترة منصب رئيس وكالة الإعلام الخارجي، وهو تولى رئاسة لجنة الإعلام في إطار اللجنة العليا لتنظيم الملتقى.

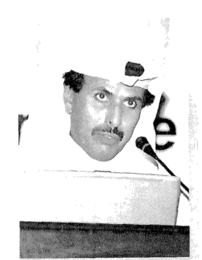
على الرغم من انعقادها في المساء شهدت جلسة المصارف والتأمين والسوق المالية حضوراً كثيفاً من الخليج والسودان وخصوصاً من ممثلي المصارف العربية في السودان، وقدّم خلالها نائب محافظ البنك المركزي السوداني ورقة حول الإجراءات التي اتّخذها البنك في السنوات السابقة وأثرها على العمل المصرفي.

تحرير الدينار

وطرح الحضور مجموعة طويلة من الأسئلة تمحورت حول سعر صرف الدينار السوداني وحرية التحويل، وكان هناك استفسار عن اختلاف نظام عمل المصارف بين الجنوب والشمال حيث تعمل جميع المصارف حالياً وفق الشريعة الإسلامية، لكن الحكومة سمحت لهم في الجنوب بالعمل وفق النظام التقليدي.

وأتت ردود البنك المركزي بأن سعر الصرف يخضع للعرض والطلب، ولا يتدخل البنك المركزي في هذا الأمر مع التنبّه إلى أن ارتفاع سعر الدينار يؤثر على القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية. واعترف نائب المحافظ بأن الدولة أقرّت النظام المزدوج للمصارف لكن هناك اقتراحات يتمّ درسها حول إمكان قيام بنوك تقليدية تعمل على المستوى الوطني وتمارس النظامين معاً وبنوك تعمل ضمن الولايات.

وخلال جميع الجلسات أكّد المسؤولون



الشيخ عبدالله آل ثاني: طلبنا من البنوك القطرية الاستثمار في السودان



عبد الوهاب حمزة

عبد الرحيم حمدي

تنويه بالتنظيم

خلال الجلسة الختامية، شكر الوزير الزبير أحمد الحسن جميع من ساهم في إنجاح المؤتمر، ومن بينهم د. عبد الوهاب حمزة الذي ترأس لجنة تنظيم أعمال الملتقى في إطار اللجنة العليا، وبذل جهوداً متواصلة وتعامل بكفاءة عالية مع الطلبات والاعتراضات والشكاوى، وحرص على إرضاء الجميع قدر الإمكان.

كما تعاونت اللجنة العليا مع وزير المالية السابق د. عبد الرحيم حمدي المعروف من جانب المسؤولين والمستثمرين الخليجيين. ونظراً لخبرته في القطاع الحكومي وانتقاله إلى العمل الخاص مؤخراً، ترأس محور مشاريع القطاع الخاص خلال الملتقى.

السودانيون وفي مقدمهم وزير المالية والاقتصاد الوطني رغبة الحكومة بتذليل العقبات وتسهيل الإجراءات والعمل على تنفيذ ما أشار إليه الرئيس البشير حول تنفيذ التوصيات التي يخلص إليها الملتقى.

بيان وتوصيات

وجاء في البيان الختامي أن الجانبين السوداني والخليجي توصلا إلى إقرار توصيات من 16 بنداً دار أكثرها حول اتفاقات لمشاريع جديدة، فيما أكد البند الأول على العمل من أجل تذليل عوائق الاستثمار الإدارية والقانونية والتمويلية، وجاء في البند الثاني أن الشراكة الستراتيجية بين دول مجلس التعاون والسودان تهدف إلى تحقيق الأمن الجماعي من منظور المصالح المشتركة. وقرّر الملتقى إخضاع عدد من المشاريع المعروضة للاستثمار إلى مزيد من الدرس بعد أن تمّ التعرف إلى اهتمامات المستثمرين، فيما جرى التوقيع على عدد من الاتفاقات والمشروعات أهمها:

– يعتبر الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي الراعي الأكبر للبنيات الأساسية في السودان، خصوصاً سد مروى، وعليه سيواصل الصندوق في إطار رئاسته للجنة التنسيق بين الصناديق العربية ،جهوده في دراسة مشاريع البنى التحتية المقدّمة من السودان وطرحها على الحكومات والصناديق العربية والمستثمرين عبر نافذة القطاع الخاص.

– الاتفاق المبدئي لإنشاء بنك استثماري خليجي – سوداني مشترك برأس مال ضخم، وشركة إعادة تأمين بموارد كبيرة مشتركة بين دول مجلس التعاون الخليجي والسودان.

– توقيع مذكّرة تفاهم بين مصرف قطر المركزي وبنك السودان تتعلق بالتسهيلات الائتمانية والتعاون المصرفي بين الجانبين.

– توقيع مذكّرة تفاهم بين بنك السودان والشركة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي لتمويل مشروعات تنموية بتكلفة 200 مليون دولار.

– اتفاق بين وزارة الزراعة الاتحادية ومجموعة الأمير سلطان بن ناصر بن عبد العزيز آل سعود على إقامة مشروع لإنتاج القمح في الولاية الشمالية شرقي نهر النيل، ومشروع لتربية الماشية وزراعة الأعلاف في مؤسسة الرهد الزراعية، ومشروع لزراعة بنجر السكر، وإقامة مصنع لإنتاج السكر في مؤسسة الرهد الزراعية، وإقامة مصنع لإنتاج الأسمدة يتم اختيار منطقة مناسبة له في السودان.

– توقيع اتفاقية لإقامة مجلس مشترك بين اتحاد أصحاب العمل السوداني وغرفة تجارة وصناعة الشارقة، واتفاقية أخرى مشابهة مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي.

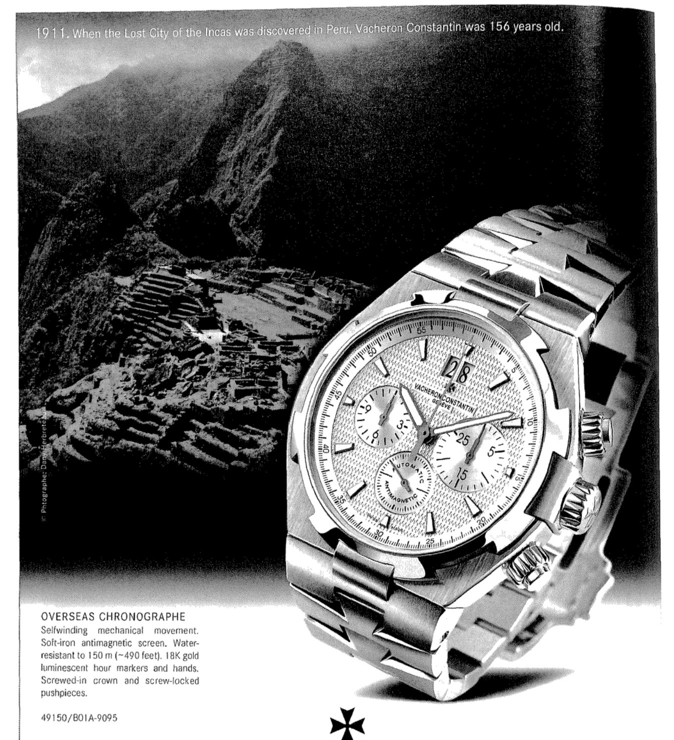
– توقيع اتفاقية لإقامة شركة للإنتاج الحيواني بين مجموعة عارف الكويتية وشركة المواشي الكويتية والهيئة العربية للاستثمار الزراعي والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي برأس مال 100 مليون دولار، ووقّعت كذلك مجموعة عارف مذكرة تفاهم للدخول كشريك ستراتيجي في الخطوط الجوية السودانية.

– قدم ولاة الولايات الجنوبية في السودان نداء حاراً للمستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي للاستثمار في الولايات الجنوبية وقد وجد النداء استجابة طيبة من المستثمرين الخليجيين. ■



سودانيون وخليجيون

MORE THAN 250 YEARS OF UNINTERRUPTED HISTORY



Manufacture Horlogère. Genève, depuis 1755.

•المملكة العربية السعودية: الرياض، **الغزالي**، هاتف: ٤٧٤٤٠٠٠ ١ ٩٦٦/ جدة، **الغزالي**، هاتف: ٦٤٧٣٠٠٠ ٢ ٩٦٦/ الخبر، **الكوهيجي**، هاتف: ٨٦٤١١١٣ ٣ ٩٦٦ •الإمارات العربية المتحدة، •أبو ظبي، **مجوهرات الفردان**، هاتف، ٦٧٤٥٠٠٠ ٢ ٩٧١
دبي، **الفردان للمجوهرات والأحجار الكريمة**، هاتف: ٢٦٩٩٨٨٢ ٤ ٩٧١، **داماس المعرض المميز**، هاتف: ٣٤٨٤٨١٦ ٤ ٩٧١، **بوتيك فاشرون كونستانتين**، هاتف: ٢٢٢١٢٢٢ ٤ ٩٧١، مول الإمارات •الكويت، **غادة للمجوهرات والهدايا**،
هاتف: ٢٤٠٠٩٥١/٥٢ ٩٦٥ •البحرين، المنامة، **مركز البحرين للمجوهرات**، هاتف: ٩٧٣٥٣٤٠٩١ •قطر، الدوحة، **مجوهرات غادة**، هاتف: ٩٧٤٤٤٠٨٤٠٨ •سلطنة عمان، مركز **عمان للمجوهرات(ذ.م.م)**، هاتف: ٩٦٨٥٦١٨٩٢ •الأردن،
عمان، **شركة أبو شقرة للتجارة**، هاتف: ٩٦٢٦٥٨١٧١٧٢ •إيران، طهران، **شركة طهران للساعات**، هاتف: ٩٨٢١٨٨٠٧٩٥٩ •مصر، القاهرة، **فيلوباتيرىالاس**، هاتف: ٢٠٢٥٧٠٤٤٤٤ •لبنان، بيروت، **بوتيك كادرانز**، بناية أتريوم، شارع
المعرض، وسط بيروت، هاتف: ٤٤٤ /٩٧٥٣٣٣ ١ ٩٦١ /**وديع مراد**، هاتف: ٩٦١١٣٣٣٢٢٩ •سوريا، دمشق، **مرجان**، هاتف: ٩٦٢١١٢٧١٨٠٦ •باكستان، كراتشي، **صنراج**، هاتف: ٩٢٢١٥٦٦٢٧١٧

www.vacheron-constantin.com

المؤتمر الـ 14 للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

تجديد الثقة بـ الهادي الجيلاني



الرئيس زين العابدين بن علي يحيّي المؤتمرين

تونس – حسين فواز

افتتح الرئيس زين العابدين بن علي المؤتمر الرابع عشر للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة وهو المؤتمر الوطني الذي ينعقد كل 5 سنوات فيعيد النشاط للدورة السابقة ويحدّد برنامج عمل الاتحاد الذي يضم كافة المهنيين من صناعيين وتجار وحرفيين، كما يجمع النقابات والاتحادات المهنية والمناطقية والغرف التونسية.

وإذا كان حضور الرئيس بن علي جلسة افتتاح المؤتمر الذي انعقد تحت رعايته، دليلاً على اهتمامه بالمؤسسة التونسية ورجال الأعمال، فقد جاءت كلمته أمام المؤتمر لتؤكّد هذا الحرص والاهتمام، لما تضمنته من قرارات وإجراءات هدفت في مجملها الى تشجيع الاستثمار الأجنبي والمحلي، ودعم القدرات التنافسية للمؤسسة، وتقديم مزيد من الحوافز للمؤسسات المصدرة.

تميّز المؤتمر بحضور كثيف لآلاف من رجال الأعمال التونسيين إلى جانب وفود عربية وأجنبية ضمت رؤساء اتحادات ومنظمات إقليمية ودولية. والحدث البارز في المؤتمر هو تجديد الثقة بـ الهادي الجيلاني وانتخابه لقيادة الاتحاد في دورة جديدة، ما يدل على الاعتراف بكفاءة الجيلاني وقيادته الحكيمة للاتحاد خلال السنوات السابقة. ولهذا الأمر وجهان، فهو يؤكد ثقة القيادة التونسية بما قام ويقوم به الهادي الجيلاني، في مجال خلق الانسجام بين الدولة والقطاع الخاص، ومشاركة هذا القطاع بمسيرة التنمية الشاملة. كما يؤكد ثقة رجال الأعمال بقيادة الجيلاني للاتحاد وتحويله من "حائط مبكى" ومركز لتلقي الشكاوى وإيجاد الحلول للمشاكل، إلى شريك فاعل وأساسي في رسم السياسات الاقتصادية واتخاذ القرار المناسب.

"هدايا" رئاسية

واعتقد البعض أن كلمة الرئيس زين العابدين بن علي في افتتاح المؤتمر الرابع عشر للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة ستقتصر على تأكيد الثقة بالمؤسسات التونسية وبرجال الأعمال وتوجيه التحية لهم على ما يقومون به لخير تونس واقتصادها، وإلى الاتحاد ورئيسه. سبب ذلك أن المؤتمر أتى بعد مرور أسبوعين على احتفالات الذكرى 19 لتولي الرئيس بن علي مقاليد السلطة، حيث ألقى كعادته كلمة في المناسبة تضمنت الكثير من الإجراءات والقرارات لا سيما الاقتصادية.

إلا أن الرئيس التونسي، الذي توجّه فعلاً

القرارات الرئاسية



الرئيس زين العابدين بن علي يلقي كلمته

هنا أبرز ما أعلنه الرئيس زين العابدين بن علي من قرارات وإجراءات في كلمته في افتتاح مؤتمر الاتحاد:

– إعادة تنشيط المؤسسات المصدّرة المتوقفة عن العمل، وعرضها على المستثمرين الراغبين من دون ربط ذلك بتسديد الرسوم الجمركية غير المدفوعة.

– خفض الضريبة على أرباح الشركات من 35 الى 30 في المئة، ووضع نظام جبائي تفاضلي للمؤسسات المصدّرة.

– إصدار قانون لمكافحة تزوير العلامات التجارية ومعاقبة مرتكبيها فوراً.

– إجراءات تتعلق بالنقل والشحن والتراخيص الجمركية وخفض مدة التسريح الجمركي لدخول البضائع إلى أقل من 24 ساعة.

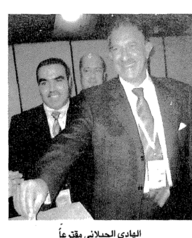
– إلغاء ترخيص الصرف بالنسبة إلى الدفع المسبق لعمليات استيراد السلع والخدمات المتعلقة بالإنتاج.

– رفع سقف الاستثمار من دون ترخيص للمؤسسات التونسية الراغبة في التمركز خارج البلاد.

– إلغاء ترخيص الصرف لعمليات الاكتتاب في رفع رأس مال شركات استقرت في تونس، والسماح لغير المقيمين المساهمين في شركات مقيمة بأكثر من 50 في المئة بإدارة حسابات هذه الشركات والاقتراض بالعملات أو بالدينار للشركات غير المقيمة.



الهادي الجيلاني يقدّم للرئيس بن علي درع الاتحاد


الهادي الجيلاني مقترعاً

بالتحية إلى الحضور من ضيوف ورجال أعمال تونسيين ونوّه بجهود الاتحاد التونسي وأعضائه في دفع مسيرة التنمية، فاجأ هؤلاء بأن لديه في جعبته المزيد من "الهدايا" لرجال الأعمال والمؤسسات، وليس ذلك بغريب عنه، فهو راهن منذ بداية عهده على ديناميكية رجل الأعمال التونسي، واتخذ خلال السنوات الماضية العديد من القرارات والإجراءات الجريئة التي ارتكزت على ثقته بالاقتصاد التونسي بجميع مكوناته من إدارة ومؤسسات ورجال أعمال. ومن أهم هذه القرارات ما يتعلق بتحرير الاقتصاد وعقد اتفاقات دولية وإقليمية وضعت الاقتصاد التونسي في مواجهة المنافسة الحادة من قوى عظمى مثل الاتحاد الأوروبي وغيره.

إلى القرارات التي أعلن عنها الرئيس التونسي، أشار إلى صعوبات عالمية تواجه الاقتصاد التونسي، منها الارتفاع المتواصل لأسعار المحروقات، وانتهاء العمل بالاتفاقيات متعددة الاطراف، وتأثير ذلك على قطاع النسيج والملابس، خصوصاً في مجال التصدير وخلق فرص العمل. لهذا، أضاف الرئيس بن علي، "سارعنا إلى اتخاذ إجراءات وقمنا بإصلاحات عدة فتمكنت تونس من الصمود أمام التقلبات العالمية، وتجاوزت الصعوبات بأقل قدر من الضرر، فعزّزت موقعها كبلد صاعد يتقدم باستمرار".

مبادرة من الجيلاني

هذه الانجازات، أشار إليها الهادي **الجيلاني** في كلمته في افتتاح المؤتمر، معتبراً أنها أشمل من أن تحصى وأكثر من أن تعدّ. وأكّد أن الاتحاد وضع دائماً المصلحة الوطنية فوق كل الاعتبارات، والمصالح الذاتية، وتبنى المحاور الاقتصادية لبرنامج تونس الغد لا سيما في مجالات الاستثمار والتشغيل والتصدير وتنمية المناطق ودعم مكانة المرأة. ويرى الاتحاد أن البرنامج المستقبلي للرئيس **بن علي**، كفيل بوضع تونس على طريق الحداثة والتقدم. لذلك، أضاف **الجيلاني**، "فإن الاتحاد رئيساً وأعضاء يتمنون على الرئيس **بن علي** مواصلة قيادة مسيرة تونس، والترشح للانتخابات الرئاسية في العام 2009".

القصار: اعتزاز وفخر

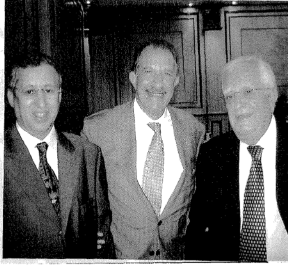
وتحدّث في المؤتمر أيضاً عدد من الضيوف الأجانب والعرب وكان في مقدمهم رئيس اتحاد الغرف العربية **عدنان القصار** الذي قال "إن منظمة أرباب العمل التونسيين هي من الأعضاء المؤسسين لاتحاد الغرف العربية، ولـ الهادي الجيلاني تاريخ من

القصار:
لبنان سيتجاوز الأزمة

تطرّق الوزير عدنان القصار في كلمته أمام المؤتمر، إلى الأوضاع في لبنان، وإلى المستقبل السياسي والاقتصادي لما يعيشه لبنان حالياً، وجاء في كلمته:

"ان لبنان يتابع بثبات وإصرار سعيه لمحو آثار العدوان الإسرائيلي الغاشم، الذي قتل بكثير من الحقد ودمر بإصرار على الأذى. إن لبنان، هذا البلد الصغير بمساحته، الكبير بتجربته الحضارية والإنسانية، والغني بانجازاته الاقتصادية والثقافية، تحمّل أزمات كبيرة وصعبة وكان دائماً في مقدمة المدافعين عن القضايا العربية.

نحن على ثقة أن لبنان سيتجاوز الأزمة الراهنة، وسينطلق في استعادة الاستقرار السياسي والازدهار الاقتصادي معتمداً على قدرات الشعب اللبناني، وعلى دعم غير مسبوق من الأشقاء العرب ومن المجتمع الدولي. إننا نسعى إلى اتفاق سياسي راسخ، ووضع خطة اقتصادية وإصلاحية شاملة للنهوض والإنماء في لبنان. لذلك، نتمنى على أشقائنا العرب وأصدقائنا في العالم، مواصلة دعم لبنان سياسياً واقتصادياً، وتأكيد ثقتهم به وبمستقبله".


من اليمين عدنان القصار، الهادي الجيلاني، ورئيس اتحاد أصحاب الأعمال في موريتانيا محمد بوعماتو

العمل والجهد لتحقيق أهداف اتحاد الغرف، وهذا مصدر اعتزاز وفخر".

وقال "إن تونس أصبحت نقطة استقطاب مركزية للاستثمار العربي والأجنبي، نظراً لما أنجزته من بنى تحتية متطورة، واعتمادها برنامجاً شاملاً للخصخصة والإصلاح الاقتصادي، يشكل نموذجاً يحتذى به عربياً ودولياً. ونجحت تونس أيضاً في تعزيز حضورها العالمي والعربي من خلال انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية، وتوقيع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وأثبتت أنها عضو فاعل في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى".



أعضاء مجلس الإدارة الجديد

المصري: تكامل مصري تونسي

رئيس اتحاد الغرف التجارية المصرية محمد عبد الفتاح المصري قال إنه ينقل إلى الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، تحية أكثر من 4 ملايين رجل أعمال يتشرّف برئاستهم من خلال رئاسته لاتحاد الغرف التجارية المصرية. فهذه المنظمة التونسية تلعب دوراً بارزاً في تنمية الاقتصاد التونسي منذ إنشائها العام 1947.

وأضاف: "إن العلاقات الاقتصادية التونسية المصرية تشهد حالياً أعلى درجات التميز والازدهار، بفضل دعم قيادة البلدين لمجتمع الأعمال وللقطاع الخاص في كل من تونس ومصر. ويبدو ذلك جلياً من خلال المشاركة الفعالة لمنظمة أصحاب العمل في تونس واتحاد الغرف التجارية المصرية، في كافة فعاليات اللجنة العليا المصرية التونسية التي يرأسها رئيسا وزراء البلدين، ومن خلال الجهد الملموس للغرفة الاقتصادية المصرية – التونسية. وأنا على يقين كامل أننا كمجتمعات أعمال وممثلين للقطاع الخاص في العالم العربي، مطالبون بالقيام بكل جهد لتنمية التجارة البينية، وتعزيز حركة الاستثمار المشترك لنتمكن من مواجهة التكتلات العالمية الأخرى. ولا شك أن أمام تونس ومصر مجالات عدة للتعاون، فمصر عضو في تجمع الكوميسا، وتونس أبرمت العديد من الاتفاقات المغاربية، والبلدان منتسبان إلى اتحاد الغرف الأفريقية ولديهما اتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وكلاهما عضو في اتفاقية أغادير مع المغرب والأردن، التي تسمح بتراكم المنشأ للدول الأعضاء قبل تصدير السلع النهائية إلى أوروبا، ما يعني إمكان رفع القدرة التنافسية والتصديرية لمنتجات البلدين داخل أسواق الاتحاد الأوروبي، وتحقيق أكبر قدر من التكامل الصناعي، وتحرير وتنمية التبادل التجاري وتشجيع الاستثمارات للوصول إلى إقامة منطقة تجارة حرة أورومتوسطية بحلول العام 2010".

مراد: تطلعوا نحو الأردن

أما رئيس غرفة تجارة الأردن العين

المكتب التنفيذي الجديد

ضمّ المكتب التنفيذي الجديد للاتحاد عدداً من الأعضاء الذين كانوا في مجالس سابقة لا سيما في المكتب التنفيذي المنتهية ولايته هذه السنة. كما ضمّ عدداً من الأعضاء الجدد، وارتفع عدد النساء الى 4 سيدات. أعضاء المكتب الجديد هم حسب القطاعات:

الصناعة : الهادي الجيلاني، محمد الصحراوي، روجي بيزميت، علي سلامة، طارق بن يحمد، ليلى خياط.

التجارة: محمد مولدي العياري، المنصف بركوس، الأزهر الأسطى، نبيل التريكي

الخدمات: حمادي بن سدرين، وداد البوشماوي، عادل بو صرصار، رضا بوعجينة

الحرف والمهن الصغرى : عزالدين قرفة، نجوى فحيمة

الصناعات التقليدية : زهرة ادريس بشر، لسعد الباجي



من اليمين رئيس الغرفة الجزائرية التونسية المنصف عثماني، اسماعيل مبروك والمنصف مزابي



الامين العام لاتحاد الغرف العربية الياس غنطوس، رئيس اتحاد الغرف الاردنية حيدر مراد ورئيس اتحاد الغرف المصرية محمد المصري

This announcement appears as a matter of record only



Corporate Finance House

Acting as Financial Advisor, Arranger and sole Placement Agent
for the raising of capital of

US$25,000,000

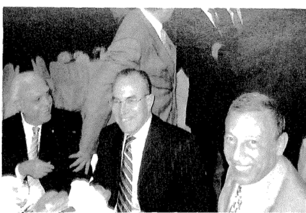
For



FIRST NATIONAL BANK S.A.L.

Lebanon

November 2006



من اليمين احمادي بن سدرين، حمادي الكعلي والمنصف بركوس



روضة بن صابر ورئيس جامعة البناء

حيدر مراد فقد تحدث عن العلاقات التاريخية بين تونس والأردن، والعلاقات المتينة بين القيادتين، التي ساهمت في تنمية الروابط والتعاون في المجال الاقتصادي، وبين رجال الأعمال ومنظماتهم في البلدين. وأشار إلى الاتفاقات الموقعة بين الغرف الأردنية والاتحاد التونسي للصناعة والتجارة، لا سيما مجلس الأعمال المشترك الذي يحتاج إلى مزيد من الرعاية والتفعيل، ليحقق أهدافه في زيادة حجم التبادل التجاري الثنائي وإزالة العراقيل خصوصاً في ظل التزام البلدين بمنطقة التجارة الحرة العربية، وباتفاقية أغادير، ما يعزز القدرة التصديرية إلى بلدان الاتحاد الأوروبي، والتعاون الجدي في مجالات الاستثمار المتنوعة.

ودعا مراد رجال الأعمال التونسيين إلى التطلع نحو المشرق العربي لا سيما الأردن الذي ينعم بالأمن والاستقرار، وبمناخ متميز للأعمال والاستثمار في جميع المجالات.

حرارة الانتخابات

تضمّنت أعمال المؤتمر على مدى يومين، ورشات عمل لثلاث لجان متخصصة، وجلسة عامة ألقى خلالها الهادي الجيلاني كلمة معبّرة ومؤثرة، وتمت تلاوة تقرير مجلس الاتحاد عن نشاطه في الفترة السابقة، ثم فتح باب المداخلات من الأعضاء الحاضرين، قبل البدء بعملية انتخاب 18 عضواً للمكتب التنفيذي.

وفي اليوم الثاني للمؤتمر، لوحظ حماس وحرارة زائدتان عند الأعضاء بسبب اقتراب موعد الانتخابات، وحاول البعض التشويش على الأجواء الايجابية التي عمت بعد كلمة الرئيس **بن علي**. فما كان من **الهادي الجيلاني**، الذي بدأ الجلسة بالخطاب التقليدي حول نشاط الاتحاد وبرنامجه المستقبلي، إلا أن تطرّق لعلاقته بالاتحاد وأعضائه منذ أن تولى الرئاسة، وإلى محاولات التشويش والتسييس وخلط الأمور الشخصية بالأمور المهنية.

فبعد توجيه الشكر للرئيس **بن علي** لرعايته المؤتمر وافتتاحه والإعلان عن الإجراءات الجديدة، قال: "إن تحمل المسؤولية في منظمتنا ليس تشريفات وتنافس من أجل الكراسي، بل هو عمل وكدّ ومثابرة. إن تحمل المسؤولية عبء كبير وأمانة جسيمة، ولا بد أن ننظر إلى هؤلاء الذين يتحملون المسؤولية في جميع المواقع في الاتحاد، نظرة احترام وإكبار لأنهم يقومون بعمل جليل".

ونوّه **الجيلاني** بأداء المكتب التنفيذي المنتهية ولايته، الذي عمل أعضاؤه فريقاً واحداً وكان في مستوى المسؤولية فنجح في أداء مهمته لأنه "من المستحيل على الإنسان أن ينجح إلا إذا كان مفعماً بالحس الوطني وروح التطوع". وأثنى على جميع أفراد أسرة الاتحاد من أعضاء ومديرين وموظفين، لا سيما رئيس لجنة إعداد وتنظيم المؤتمر ورفيق دربه في السنوات الماضية محمد الصحراوي. ولم يفته التنويه بدور الصحافة الوطنية والأجنبية، لكنه تعمّد القول: "اني احترم دور الصحافة الوطنية حتى وإن كان لا يخلو أحياناً من النقد".

التقرير النهائي

جاء في التقرير النهائي للمؤتمر انه تمت المصادقة على تنقيحات في النظام الأساسي للاتحاد وتعديلات على النظام الداخلي.

إجراءات وقرارات رئاسية لفائدة الاستثمار والتصدير

واخذ المؤتمر علماً بما تقرر في اجتماعات اللجان حول 3 مواضيع أساسية هي تدويل المؤسسة، المؤسسة وكلفة المعاملات، التشريعات الاجتماعية وتنافسية المؤسسة. واعتمدت اللجان في مناقشة هذه المواضيع على دراسات علمية جرى إعدادها وتقديم خلاصاتها من جانب خبراء مختصين، وسيتابع الاتحاد توصيات هذه اللجان.

وأشار التقرير النهائي الى المداخلات التي أوردها المشاركون خلال جلسة المناقشة العامة، وخلال اجتماعات اللجان المختصة، وكانت أهم المواضيع التي عبّرت عن اهتمامات رجال الأعمال ومشاغلهم ما يأتي: مناخ الاستثمار، البنية الأساسية والمناطق الصناعية، التمويل والجباية والتصدير، التجارة الموازية، الإصلاح الإداري إضافة الى عدد من المسائل الخاصة بتطوير بعض الأنشطة والمهن.

فريق وطني

اختار المؤتمرون 18 عضواً للمكتب التنفيذي الجديد، في عملية انتخاب سادتها أجواء الحماس والديموقراطية. وبلغ عدد المرشحين 57 توزعوا على 5 قطاعات هي: الخدمات والصناعة والتجارة والصناعات التقليدية والمهن الصغرى. وفازت لائحة **الهادي الجيلاني** بكاملها، وفيها عدد كبير من الأعضاء الجدد، وبلغ عدد النساء في المكتب الجديد 4 سيدات أعمال. وانتخب **الهادي الجيلاني** رئيساً للاتحاد للفترة المقبلة 2006–2011 بالإجماع، على أن تتوزع المسؤوليات داخل المكتب التنفيذي في أول اجتماع له.

وإثر انتخابه رئيساً، توجّه **الهادي الجيلاني** إلى الناخبين بالشكر لأنهم اختاروا فريق عمل وطني ينتمي إلى تونس وليس إلى جهة او قطاع، وقال: "سندافع معاً عن أصالة المنظمة وثوابتها وخياراتها". ■

تقرير التنمية البشرية للعام 2006:

عائدات النفط تضع دول الخليج في المقدمة

بيروت – سحر غانم

حمل العام 2006 مفاجآت عدة في ما يخص أداء الدول العربية على صعيد التنمية البشرية، بحيث نجح بعضها في إحراز تقدّم ملحوظ في الترتيب الوارد في تقرير التنمية البشرية، والذي يصدره برنامج الأمم المتحدة الإنمائي سنوياً، في حين لا يزال البعض الآخر قابعاً في المراتب الدنيا مثل المغرب والسودان واليمن. وتصدّرت دولة الكويت قائمة الدول العربية بينما حلّت في المرتبة 33 عالمياً من أصل 177 دولة شملها التقرير، متقدمة 11 مرتبة عن العام الماضي. وحمل التقرير هذا العام عنوان "ما هو أبعد من الندرة: القوة والفقر وأزمة المياه العالمية". فما مدى التفاوت في مستويات التنمية البشرية بين الدول وما هي أسبابه وآليات تقليصه؟

استمرت دول الخليج، في احتلال مواقع متقدمة ضمن البلدان التي تتمتّع بمؤشرات تنمية بشرية عالية، حيث احتلّت الكويت المرتبة 33، وتقدّمت البحرين إلى المرتبة 39، وجاءت قطر في المرتبة 46. أما الإمارات فحلّت في المرتبة 49، في حين احتلت المملكة العربية السعودية المرتبة 76.

ولعبت الإيرادات النفطية دوراً أساسياً في تحقيق المراتب المتقدمة للدول الخليجية في مجال التنمية البشرية سواء من حيث التعليم أو الصحة أو ارتفاع متوسط العمر أو انخفاض معدلات الوفيات. وإذا كان تصنيف دول الخليج يدعو الى التفاؤل، فلا بدّ من الأخذ في الاعتبار أنّ هذا المؤشر لا يعكس الواقع بشكل دقيق، إذ إنّ ارتفاع مستوى الدخل الفردي يعتمد على الايرادات النفطية وعدد السكان المنخفض.

والسؤال المهم الذي يطرح نفسه في

مؤشرات الدول العربية

الدولة	الترتيب حسب مؤشر التنمية البشرية	قيمة مؤشر التنمية البشرية	معدل توقعات الحياة عند الولادة (أعوام)	معدل التعلم لدى الكبار (من عمر 15 عاماً وما فوق)	معدل الالتحاق بالمدرسة في المرحلة الابتدائية والثانوية والجامعية	إجمالي الناتج المحلي للفرد	مؤشر توقع الحياة	مؤشر التعلم	مؤشر الناتج المحلي الإجمالي
الكويت	33	0.871	77.1	93.3	73	19,384	0.87	0.87	0.88
البحرين	39	0.859	74.5	86.5	85	20,758	0.82	0.86	0.89
قطر	46	0.844	73	89	76	19,844	0.8	0.85	0.88
الإمارات	49	0.839	78.3		60	24,056	0.89	0.71	0.92
عمان	56	0.81	74.3	81.4	68	15,259	0.82	0.77	0.84
ليبيا	64	0.798	73.8		94	7,570	0.81	0.86	0.72
السعودية	76	0.777	72	79.4	59	13,825	0.78	0.72	0.82
لبنان	78	0.774	72.2		84	5,837	0.79	0.86	0.68
الأردن	86	0.76	71.6	89.9	79	4,688	0.78	0.86	0.64
تونس	87	0.76	73.5	74.3	75	7,768	0.81	0.75	0.73
الجزائر	102	0.728	71.4	69.9	73	6,603	0.77	0.71	0.7
سورية	107	0.716	73.6	79.6	63	3,610	0.81	0.74	0.6
مصر	111	0.702	70.2	71.4	76	4,211	0.75	0.73	0.62
المغرب	123	0.64	70	52.3	58	4,309	0.75	0.54	-15
جزر القمر	132	0.556	63.7		46	1,943	0.64	0.53	0.5
السودان	141	0.516	56.5	60.9	37	1,949	0.53	0.53	0.5
جيبوتي	148	0.494	52.9		24	19,932	0.47	0.52	0.5
اليمن	150	0.492	61.1		55	879	0.6	0.51	0.36
موريتانيا	153	0.486	53.1	51.2	46	19,401	0.47	0.49	0.49

تطوّر مؤشر التنمية البشرية في البلدان العربية

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004
الكويت	0,763	0,778	0,781	..	0,814	0,841	0,871
البحرين	..	0,747	0,784	0,812	0,828	0,842	0,859
قطر	..	..	..	..	..	..	0,844
الإمارات	0,734	0,769	0,786	0,810	0,819	0,833	0,839
عمان	0,492	0,546	0,639	0,695	0,740	0,776	0,810
ليبيا	..	..	..	..	..	..	0,798
السعودية	0,606	0,661	0,674	0,708	0,742	0,765	0,777
لبنان	..	..	..	0,682	0,729	0,748	0,774
الأردن	..	0,643	0,665	0,685	0,710	0,744	0,760
تونس	0,516	0,572	0,623	0,659	0,700	0,739	0,760
الجزائر	0,508	0,560	0,611	0,650	0,672	0,701	0,728
سورية	0,543	0,589	0,625	0,646	0,673	0,690	0,716
مصر	0,439	0,488	0,541	0,580	0,613	0,654	0,702
المغرب	0,432	0,479	0,517	0,549	0,580	0,610	0,640
السودان	0,350	0,376	0,396	0,427	0,465	0,496	0,516
اليمن	..	..	..	0,394	0,438	0,467	0,492

مجال التنمية البشرية هو: هل ما تحقّق يُعتبر كافياً في إطار الإمكانات المتاحة؟ والإجابة هي أنه غير كاف بالتأكيد. من هنا فإنّ دول الخليج مطالبة بزيادة الإنفاق على التعليم والصحة ورفع مستوى المعيشة وتحسين نوعية الحياة ووضع هذه الخدمات من ضمن أولوياتها الأساسية. فإذا كانت أوفر حظاً في الدخل، الناتج عن ريع النفط، إلا أن ذلك لا يلغي المعايير الأخرى التي تحدّد مستوى التنمية البشرية مثل قدرة الأنظمة على تعزيز القدرات الإنسانية وتطويع الإمكانات المادية لتحسين ظروفهم؛ بحيث أنّ هذه المعايير هي التي تعزز القدرة على تحسين معدلات النمو الاقتصادي وإطالة العمر وتوفير الرعاية التعليمية والصحية.

الفجوة... تتّسع

وفقاً لمؤشرات التنمية البشرية التي وضعها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، يتواصل اتساع الفجوة بين أغنى البلدان وأفقرها في العالم، إذ تتراجع التنمية البشرية في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء، بينما يتسارع التقدم في مناطق أخرى. وعلى الرغم من ذلك فقد أنجز العالم الكثير منذ إصدار أول تقرير للتنمية البشرية في العام 1990، وسكان البلدان النامية باتوا يتمتّعون عموماً بصحة أفضل، وهم أفضل تعليماً وأقل فقراً، فيما تعيش نسبة أكبر منهم في ظلّ أنظمة أكثر ديموقراطية وحرية. وهذه كلها إنجازات مهمة لا يجب الاستهانة بها، ولكن في الوقت عينه يجب عدم التباطؤ أيضاً في حلّ المشاكل التي لا تزال قائمة.

وتجدر الإشارة الى أن المرتبة الأولى في هذا التقرير الدولي احتلتها النروج. في المقابل، تذيلت النيجر الترتيب العالمي. ووفقاً للتقرير، بلغ عدد الدول متقدمة النمو 63 دولة، والدول متوسطة النمو 83 دولة، في حين تضمّنت فئة البلدان منخفضة النمو 31 دولة، وإذا استثنينا كل من هاييتي واليمن، نجد أنّ البلدان الـ 30 الأخيرة في ترتيب مؤشر التنمية البشرية، هي أفريقية.

لا تنمية من دون مياه

ويقدّر التقرير أنّ هناك نحو مليار شخص في العالم لا يحصلون على مياه نظيفة، في حين يفتقر نحو 2,6 مليار شخص لنظم الصرف الصحي الضرورية. إذ يموت نحو 1,8 مليون طفل سنوياً حول العالم من الإسهال الذي يمكن منعه بالحصول على مياه نقية.

لذا، فإنّ التغلّب على الأزمة الحالية في المياه يعتبر من أكبر التحدّيات التي تواجه التنمية البشرية في مطلع القرن الـ 21، ولا بدّ من مجابهه هذا التحدّي بالتنسيق على المستوى الوطني والإقليمي والدولي كي يكون حافزاً لتحقيق التقدّم في قطاعات الصحة العامة والتعليم والحدّ من الفقر، وبمثابة مصدر للحركة الاقتصادية.

من هنا يركّز تقرير هذا العام على موضوعين أساسيين في أزمة المياه العالمية: الأول، يتمحور حول "المياه من أجل الحياة"، على اعتبار أنّ توفير المياه النظيفة وتصريف المياه المستخدمة وتوفير الصرف الصحي هي من أهم أسس التقدّم البشري. أما الموضوع الثاني فيركّز على "المياه من أجل سُبل المعيشة"، على اعتبارها مورداً إنتاجياً مشتركاً لسكان البلد الواحد وهي أيضاً مورد مشترك يخترق حدود أكثر من بلد، مع إبراز التحدّيات الهائلة التي تواجهها العديد من الحكومات في إدارة المياه بشكل منصف.

وفي هذا الإطار، طالب التقرير الدول الغنية أن تتحمل جزءاً من مسؤوليتها في معالجة أزمة المياه والصرف الصحي اللتين تقتلان وتنشرا الأمراض بين الملايين وتعطلا الاقتصاد ولا سيّما في القارة الأفريقية.

وأوصى بأن تضمن جميع الدول لكل شخص 20 ليتراً على الأقل من المياه النقية يومياً وأن تنفق نسبة 1 في المئة على الأقل من الناتج المحلي الإجمالي على المياه والصرف الصحي، بحيث أن كل دولار يستثمر في تحسين نوعية المياه والصرف الصحي سيحقق عائداً قدره 8 دولارات من خلال زيادة الإنتاجية وخفض تكاليف الرعاية الصحية. ■

■■

تصنيف دول الخليج المتقدم نتيجة لارتفاع الدخل الفردي الذي يؤثر إيجاباً على بقية المؤشرات

■■



من اليمين: عدنان القصار، د. فرنسوا باسيل، د. جوزيف طربيه، د. جهاد أزعور ود. مرفت التلاوي

المؤتمر المصرفي العربي السنوي للعام 2006

الاستقرار طريق للاستثمار

خرج المؤتمر المصرفي العربي السنوي للعام 2006 الذي نظّمه اتحاد المصارف العربية بعنوان "إعادة إعمار لبنان: استثمار في مستقبل المنطقة العربية"، بتوصيات عديدة ركّزت على أهمية مرحلة إعادة الإعمار في مستقبل الاقتصاد اللبناني وإطلاق عملية الاستثمار والدور الأساسي الذي يلعبه الأشقاء العرب في دعم الحركة الاستثمارية في البلد، حيث ثبُت أنّ الاستثمار في لبنان كان على الدوام استثماراً مربحاً ويخدم المصالح الاقتصادية للوطن العربي بأكمله.

المؤتمر المصرفي العربي عُقد في فندق فينيسيا يومي 7 و8 نوفمبر برعاية رئيس الحكومة **فؤاد السنيورة** ممثلاً بوزير المالية **جهاد أزعور** الذي أكّد "أنّ وضع المالية العامة في لبنان مستقر وتحت السيطرة على الرغم من الخسائر الكبيرة التي تكبّدتها الخزينة خلال الحرب، لاسيما وأنّ الحكومة أنجزت مجموعة من الإصلاحات سمحت لها بتجاوز التداعيات الأخيرة".

أما حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** فأعلن أنّ خسائر القطاع المصرفي من جرّاء حرب تموز/يوليو والبالغة نسبتها 1 في المئة من مجمل محفظتها الائتمانية لن تكون لها آثار سلبية كبيرة على أرباح المصارف باعتبارها متدنية.

وتوقّع سلامة الاستقرار في أسعار العملة اللبنانية باعتبار أنّ مصرف لبنان يملك الإمكانات لتحقيق ذلك.

ودعا رئيس اتحاد المصارف العربية **د. جوزف طربيه** القطاع المصرفي العربي إلى "المشاركة في ورشة إعادة البناء والإعمار في لبنان"، محذّراً من نتائج التأزم في الوضع السياسي لأنّ من شأن استمراره إلقاء ظلال من الشك على المناخ الاستثماري.

ورأى رئيس الهيئات الاقتصادية **عدنان القصّار** أنّ "المشاركة العربية في المؤتمر هي إشارة قوية على الثقة بمستقبل لبنان"، ودعا الجميع إلى "انتهاز فرصة "باريس 3" وعدم إضاعتها كما كان يحصل في السابق".

وقال رئيس جمعية المصارف **د. فرنسوا باسيل** أنّ نسبة 18 في المئة من موجودات المصارف موظفة في الخارج و82 في المئة موظفة في لبنان. ورأى ضرورة استخدام قسم من هذه الأموال في استثمارات منتجة، مشدداً على ضرورة إعداد تصوّر واضح ومدروس من الدولة حول كيفية الموازنة بين حاجات إعادة الإعمار العاجلة ومقتضيات إعادة تحريك عجلة النمو الاقتصادي.

وشرحت وكيلة الأمين العام للأمم المتحدة والأمينة التنفيذية لـ "الإسكوا" **ميرفت تلاوي** رؤية المنظمة في عملية إعادة الإعمار، وأكّدت أنّ "الإسكوا" تعمل مع اتحاد المصارف العربية على إطلاق صندوق تعاضد يهدف إلى تمكين المؤسسات الإنتاجية الصغيرة الأكثر تضرراً نتيجة الحرب من الالتحاق ثانية بالدورة الاقتصادية المنتجة وتوفير ما تحتاج إليه لاستعادة نشاطها السابق.

وبعد جلسات عمل استمرت يومين وشارك فيها عدد من المندوبين والخبراء ورجال المصارف، أصدر المؤتمر بياناً ختامياً ركّز فيه على أمور عديدة أبرزها:

– إنّ عملية إعادة بناء وإعمار لبنان سوف تُطلق بالتأكيد إنفاقاً استثمارياً كبيراً من قبل القطاعين العام والخاص، وأنّ مشاركة العرب في هذه العملية ضرورية وأساسية من أجل دعم الحركة الاستثمارية.

– إنّ الاستثمار في لبنان أثبت على الدوام أنه استثمار مربح ويخدم المصالح الاقتصادية للوطن العربي بأكمله طالما أنّ لبنان كان وسيظل بوابة اقتصادية ستراتيجية بين الغرب والشرق. من هنا فإنّ الاستثمار العربي في عملية إعادة إعمار لبنان وهو استثمار في مستقبل المنطقة العربية ونموّها وتقدّمها الاقتصادي.

– التشديد على ضرورة ترسيخ الاستقرار السياسي الداخلي في لبنان والحؤول دون تحوّله مرّة أخرى إلى ساحة لصراع المحاور الخارجية من إقليمية ودولية وذلك من أجل تحسين المناخ الاستثماري والاقتصادي العام في لبنان ونجاح مؤتمر باريس 3.

– إنّ المبادرات العربية لدعم لبنان ينبغي أن تُدرج في إطار رؤية وطنية شاملة، وينبغي أن يكون الهدف الأساسي لهذه الرؤية إعادة تفعيل النشاط الاستثماري واجتذاب رؤوس الأموال لتوظيفها في استئناف مسيرة النمو الاقتصادي.

– التشديد على أهمية وجود فرصة اقتصادية مهمة في لبنان لتوظيف فوائض الأموال المتاحة لدى الأسواق المصرفية والمالية العربية؛ وثمة دور حيوي وأساسي للقطاع المالي العربي في دعم عملية إعادة إعمار لبنان. ■

ترتيب شركات التأمين العربية للعام 2005

الكبار يستأثرون بالسوق والخليجيات في المقدمة

بيروت ـ برت دكاش

يعكس ترتيب شركات التأمين العربية المدرجة للعام 2005، الذي تصدره "الاقتصاد والأعمال" للسنة الثانية على التوالي حال التمركز الشديدة المستمرّة، سواء على مستوى الشركات أو على مستوى الدول وبخاصة الخليجية.

واللافت هذا العام، أن شركة "التعاونية للتأمين" التي دخلت الترتيب لأول مرة، احتلّت المركز الأول من حيث الأقساط والموجودات. وقد طُرحت أسهمها للاكتتاب في العام 2004 على أثر إصدار الحكومة السعودية قراراً بخصخصتها.

وبلغ عدد شركات التأمين التي شملها الترتيب 73 شركة، مقابل 63 في العام 2004، إضافة إلى شركتي إعادة. وتبيّن أن أول 10 شركات تستأثر بالحصة الأكبر من السوق، سواء لجهة الأقساط أو الأرباح أو الموجودات أو القيمة السوقية. وهي المعايير التي تمّ اعتمادها في الترتيب.

يظهر من خلال الترتيب أن حال الانتعاش التي شهدتها أكثرية أسواق المال العربية، وعلى الرغم من الانتكاسة الطفيفة التي أصابتها مطلع العام الجاري، لا تزال تنعكس إيجاباً على قطاع شركات التأمين وهذا ما يظهر من خلال ارتفاع القيمة السوقية للشركات المدرجة ومن الأرباح المحققة في العام الماضي.

الأقساط

ارتفع حجم الأقساط في العام 2005، مقارنة بالعام 2004، ويرجع ذلك في جانب منه الى ارتفاع عدد الشركات التي شملها الترتيب. فقد بلغ إجمالي أقساط الشركات المدرجة نحو 3,43 مليارات دولار مقابل 2,34 مليار في العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 46,5 في المئة. واحتلّت "التعاونية للتأمين" المرتبة الأولى مع مجموع أقساط بلغ 401,1 مليون دولار، أي ما نسبته 21,8 في المئة من مجموع أقساط أول عشر شركات مدرجة، ونحو 11,6 في المئة من مجموع أقساط الشركات التي شملها الترتيب في العام 2005. وتلتها شركة "أبو ظبي للتأمين" في المرتبة الثانية، مع مجموع أقساط بقيمة 226,1 مليون دولار. وحلّت شركة "عمان للتأمين" في المركز الثالث مع مجموع أقساط بقيمة نحو 218 مليوناً.

الأرباح

بلغ مجموع الأرباح الصافية للشركات المدرجة نحو 1,60 مليار دولار، مقابل نحو 566 مليوناً في العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 182,9 في المئة. وحافظت شركة "عمان للتأمين" على المركز الأول، مع إجمالي أرباح صافية بلغت 205,8 ملايين دولار، أي ما نسبته 22,7 في المئة من إجمالي أرباح أول عشر شركات و12,8 في المئة من مجموع الشركات المدرجة.

كما حلّت شركة "أبو ظبي للتأمين" في المرتبة الثانية مع صافي أرباح بلغت قيمتها 90,8 مليون دولار. واحتلّت شركة "الإمارات للتأمين" المركز الثالث مع أرباح صافية بلغت قيمتها نحو 86,9 مليوناً.

الموجودات

بلغ إجمالي موجودات الشركات المدرجة 13,02 مليار دولار مقابل 8,32 مليارات دولار في العام 2004، أي بنسبة زيادة قدرها 56,4 في المئة. وبلغ مجموع موجودات الشركات الثلاث الأولى نحو 3,29 مليارات دولار، أي ما نسبته نحو 25,3 في المئة من إجمالي موجودات الشركات المدرجة، و43,9 في المئة من مجموع موجودات أول عشر شركات.

وحلّت "التعاونية للتأمين" في المركز الأول مع إجمالي موجودات بلغت قيمتها نحو 1,11 مليار دولار، وحلّت ثانية شركة "وفاء للتأمين" مع إجمالي موجودات بقيمة نحو 1,10 مليار دولار، في حين احتلّت شركة "قطر للتأمين" المركز الثالث مع إجمالي موجودات بقيمة نحو مليار دولار.

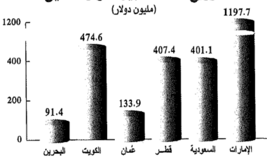
الرسملة السوقية

بلغ مجموع الرسملة السوقية للشركات التي شملها الترتيب نحو 17,73 مليار دولار، مقابل 7,55 مليارات في العام 2004، أي بنسبة زيادة قدرها نحو 134,7 في المئة. وسجلت شركة "عمان للتأمين" أعلى قيمة من حيث الرسملة السوقية إذ بلغت 2,12 مليار دولار. وحلّت في المرتبة الثانية شركة "قطر للتأمين" مع 1,9 مليار دولار، و"التعاونية للتأمين" في المركز الثالث مع 1,8 مليار دولار.

الشركات العشر الأولى

يعكس الترتيب استمرار تمركز نشاط التأمين لدى عدد محدود من شركات التأمين، سواء على مستوى الأقساط أو الأرباح أو الرسملة السوقية أو الموجودات. كما يلاحظ أن الشركات التي احتلت المراتب العشر

توزيع الأقساط بين أسواق الخليج



الأولى لم تتغيّر بين العامين 2004 و2005 باستثناء دخول شركتين جديدتين إلى الترتيب مسجّلتين خرقاً كبيراً هما "التعاونية للتأمين" التي احتلت المركز الأول من حيث الأقساط (401,1 مليون دولار)، والموجودات (1,1 مليار). كما حلّت في المركز الثالث من حيث الرسملة السوقية (1,8 مليار) والمركز الرابع من حيث الأرباح (83,5 مليوناً). أما الشركة الثانية التي سجلّت خرقاً فهي "الإسلامية العربية للتأمين" (سلامة) التي احتلّت المركز الرابع من حيث الرسملة السوقية والتي بلغت قيمتها 1,8 مليار. وحلّت في المرتبة السابعة من حيث الأقساط بقيمة إجمالية بلغت نحو 139,9 مليوناً.

وبلغ إجمالي أقساط الشركات العشر الأولى التي شملها الترتيب نحو 1,83 مليار دولار، أي ما نسبته 53,4 في المئة من إجمالي أقساط الشركات المدرجة. كما بلغت حصة الشركات العشر الأولى من صافي الأرباح نحو 903,30 ملايين دولار، أي ما نسبته 56,3 في المئة من إجمالي صافي أرباح الشركات التي شملها الترتيب. كما بلغ مجموع موجودات الشركات العشر الأولى نحو 7,50 مليارات دولار أي ما نسبته 57,6 في المئة من إجمالي موجودات الشركات المدرجة. أما قيمة الرسملة السوقية للشركات العشر الأولى فقد بلغت نحو 11,68 مليار دولار أي ما نسبته 65,8 في المئة من إجمالي قيمة الرسملة السوقية للشركات التي شملها الترتيب والبالغ عددها 73 شركة.

وفي حين كسرت الشركة "التونسية للتأمين وإعادة التأمين" (ستار) "التمركز" الخليجي من حيث الأقساط مع مجموع أقساط بلغت قيمتها 153,2 مليون دولار، سجلت كذلك شركة "أغما" للتأمين المغربية اختراقاً مماثلاً مع مجموع أقساط بلغت قيمته 133,3 مليوناً واحتلّت المركز التاسع.





"التمركز" الخليجي

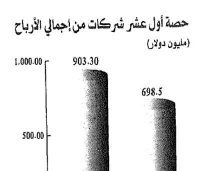
بلغ عدد الشركات الخليجية التي شملها الترتيب 38 شركة من أصل 73 شركة مدرجة، وبلغ مجموع أقساطها 16,38 مليار دولار في العام 2005 أي ما نسبته 78,7 في المئة من إجمالي أقساط الشركات التي شملها الترتيب.

وبلغت قيمة موجودات الشركات الخليجية 10,64 مليارات دولار، أي ما نسبته 81,7 في المئة من إجمالي موجودات الشركات المدرجة.

كما بلغت القيمة السوقية لهذه الشركات 16,38 مليار دولار أي ما نسبته 92,3 في المئة من إجمالي القيمة السوقية للشركات المدرجة. أما صافي أرباحها فقد بلغت قيمته 1,44 مليار أي ما نسبته 90,4 في المئة.

واستأثرت الشركات الخليجية بالمراتب العشر الأولى من حيث صافي الأرباح مع تمركز شديد للشركات الإماراتية حيث استأثرت الأخيرة بست مراتب مع مجموع أرباح صافية بلغت قيمتها 610,10 ملايين دولار، أي ما نسبته 67,5 في المئة من مجموع أرباح الشركات العشر الأولى، ونحو 38 في المئة من إجمالي أرباح الشركات التي شملها الترتيب.





كما استأثرت أيضاً الشركات الخليجية بالمراكز العشرة الأولى من حيث الرسملة السوقية مع تمركز شديد كذلك في الإمارات. وقد بلغ مجموع القيمة السوقية للشركات الإماراتية الخمس التي احتلّت مراتب مختلفة بين الشركات العشر الأولى 6,12 مليارات دولار أي ما نسبته 52,3 في المئة من مجموع القيمة السوقية للشركات العشر الأولى و34,5 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات المدرجة.

من جهة أخرى، احتلت 9 شركات خليجية مراتب مختلفة بين المراكز العشرة الأولى من حيث الموجودات وسجل اختراق لشركة "وفاء للتأمين" من المغرب التي احتلت المرتبة الثانية. كما احتلت 8 شركات خليجية مراتب مختلفة بين المراكز العشرة الأولى من حيث الأقساط التي بلغ مجموعها 1,56 مليار دولار أي ما نسبته 85,1 في المئة من مجموع أقساط الشركات العشر الأولى وما نسبته 45,5 في المئة من إجمالي أقساط الشركات التي شملها الترتيب.

أما من حيث الدول فقد احتلّت دولة الإمارات المرتبة الأولى من حيث الأقساط مع مجموع أقساط بلغت قيمته 1,19 مليار دولار، وحلّت الكويت في المرتبة الثانية مع مجموع أقساط بلغت قيمته 474,61 مليوناً.

كما حلّت الإمارات في المركز الأول من حيث الأرباح مع 946,69 مليون دولار أي ما نسبته 65,3 من مجموع أرباح دول الخليج. وتلتها الكويت مع مجموع أرباح 210,25 ملايين دولار وما نسبته 14,5 في المئة من إجمالي أرباح البلدان الخليجية. ■



ترتيب شركات التأمين العربية المدرجة في 2005

الرتبة 2005	الرتبة 2004	اسم الشركة	اسم البلد	الأقساط 2004 $	الأقساط 2005 $	نسبة النمو %	الرتبة	Mkt.Cap. 31/12/2005 $	نسبة النمو %	الرتبة	إجمالي الوجودات $ 31/12/2005	نسبة نمو الموجودات % 05/04	الرتبة	الارباح الصافية $31/12/2005	نسبة النمو %
1	N.L.	شركة التعاونية للتأمين – التعاونية	السعودية	N.L.	401.14		3	1,872.00	N.L.	1	1,110.30	29.33	4	83.55	66.90
2	1	شركة ابو ظبي الوطنية للتامين	الامارات	194.64	226.16	16.19	5	1,318.80	57.14	5	875.12	15.50	2	90.87	75.27
3	4	شركة عُمان للتامين	الامارات	144.10	218.05	51.32	1	2,125.34	463.38	4	898.03	97.82	1	205.85	272.46
4	3	شركة قطر للتامين	قطر	150.70	201.56	33.74	2	1,927.53	50.98	3	1,087.31	89.35	8	78.29	130.19
5	2	الشركة التونسية للتأمين وإعادة التامين – ستار	تونس	160.45	153.22	8.22	69	7.99	2.26	15	306.30	8.64	33	8.11	-366.24
6	6	شركة الخليج للتامين	الكويت	126.47	149.16	17.94	25	203.45	-8.35	8	472.04	22.85	22	24.09	20.78
7	N.L.	الشركة الاسلامية العربية للتامين (سلامة)	الامارات	N.L.	139.96		4	1,822.34	N.L.	12	345.03	2,817.20	16	30.17	2,976.99
8	7	شركة العين الأهلية للتامين	الامارات	105.35	132.18	25.46	10	392.53	16.41	10	405.84	58.78	7	78.79	175.05
9	5	اغما للتامين	المغرب	133.38	120.64	1.54	39	65.30	5.96	N.A.	N.A.	N.A.	43	4.79	8.31
10	12	القطرية العامة للتامين وإعادة التأمين	قطر	77.33	96.31	24.54	6	729.54	55.75	11	402.56	80.66	19	28.68	-4.06
11	10	الشركة الأهلية للتامين	الكويت	84.97	95.88	12.85	15	262.07	-2.91	9	444.17	37.57	10	50.4210	7.05
12	9	شركة الكويت للتامين	الكويت	84.98	93.88	10.46	9	455.17	55.49	6	582.75	16.20	6	80.94	110.98
13	8	ظفار للتامين	عُمان	89.47	86.85	-2.92	29	153.65	24.84	18	193.02	17.15	31	13.02	-3.57
14	11	شركة الامارات للتامين	الامارات	80.55	85.79	6.50	8	465.94	25.00	7	525.80	39.17	3	86.92	379.17
15	13	شركة وربة للتامين	الكويت	70.14	78.97	12.58	20	231.03	17.84	13	330.20	19.49	12	43.30	133.47
16	14	الشركة البحرينية الكويتية للتامين	البحرين	48.24	59.05	22.42	37	66.32	22.42	26	127.81	22.79	38	6.61	53.67
17	N.L.	شركة الصقر الوطنية للتامين	الامارات	N.L.	54.25		24	204.36	N.L.	20	169.57	54.95	11	44.23	99.29
18	15	وفاء للتامين	المغرب	47.94	52.81	23.67	17	255.41	41.21	2	1,101.42	2.59	26	19.79	-35.06
19	16	الشركة العمانية المتحدة للتامين	عُمان	46.59	47.05	0.99	36	73.69	80.75	35	86.65	5.54	40	6.22	18.70
20	N.L.	شركة راس الخيمة الوطنية للتامين	الامارات	N.L.	45.41		46	34.06	N.L.	37	71.04	23.57	36	6.97	53.12
21	21	شركة الخليج للتأمين	قطر	30.15	43.01	42.62	14	267.36	19.69	16	256.80	96.01	24	22.12	153.59
22	20	شركة الخزنة للتامين	الامارات	33.04	42.82	29.59	12	296.13	27.68	17	195.82	3.09	37	6.81	-31.32
23	17	شركة التامين وإعادة التامين – استري	تونس	39.01	42.03	22.11	43	48.53	39.36	28	113.50	11.00	48	3.62	22.85
24	18	شركة الظفرة للتأمين	الامارات	37.90	41.19	8.68	30	129.43	2.15	21	163.64	29.80	21	24.13	235.61
25	25	الشركة الوطنية للتامينات العامة	الامارات	24.27	36.78	51.56	22	207.28	43.07	41	60.11	87.83	18	29.47	170.08
26	26	شركة الدوحة للتامين	قطر	22.82	35.98	57.67	21	229.66	21.44	27	115.59	51.39	32	11.59	52.74
27	23	دبي الوطنية للتامين وإعادة التامين	الامارات	28.64	31.94	11.51	19	236.24	64.20	22	150.48	61.19	5	83.31	280.30
28	24	قناة السويس للتأمين	مصر	26.36	30.91	10.32	54	23.16	-7.11	N.A.	N.A.	N.A.	51	2.92	3.75
29	27	الشركة الإسلامية القطرية للتامين	قطر	22.67	30.60	34.96	7	580.63	170.96	29	109.28	69.95	15	33.87	355.12
30	22	الشركة الاولى للتامين التكافلي	الكويت	29.41	30.48	3.62	38	65.52	23.06	43	54.78	82.19	35	7.17	184.79
31	28	شركة الوثبة الوطنية للتامين	الامارات	21.01	26.54	26.32	23	204.36	97.47	19	171.94	66.17	27	16.38	-20.99
32	N.A.	شركة وثاق للتامين التكافلي	الكويت	N.A.	26.25		40	62.07	20.94	46	32.24	29.68	44	4.33	11.26
33	42	شركة دبي الاسلامية للتامين وإعادة التامين (امان)	الامارات	12.57	25.91	106.18	16	258.52	268.41	39	70.32	144.88	25	19.80	758.86
34	33	شركة الشرق العربي للتامين	الاردن	17.53	25.67	46.45	47	31.37	178.44	52	22.34	28.47	56	2.01	19.08
35	29	شركة الشرق الاوسط للتامين	الاردن	20.86	23.02	10.36	31	118.31	122.63	32	98.51	131.20	23	22.96	385.67
36	30	التامين الاردنية	الاردن	18.70	22.43	19.91	18	253.52	126.42	30	102.05	77.15	20	26.89	103.56
37	N.L.	شركة اللاينس للتامين	الامارات	N.L.	21.79		33	104.50	N.L.	23	142.62	18.70	30	15.13	38.71
38	31	المهندس للتامين	مصر	17.85	20.84	9.83	60	14.87	26.82	31	101.46	4.97	47	3.89	5.69
39	36	دلتا للتامين	مصر	16.33	18.88	8.80	48	30.26	44.75	34	87.91	7.76	46	3.91	9.91



ترتيب شركات التأمين العربية المدرجة في 2005

الرتبة 2005	الرتبة 2004	اسم الشركة	اسم البلد	الأقساط 2004 $	الأقساط 2005 $	نسبة النمو %	الرتبة	Mkt.Cap. 31/12/2005 $	نسبة النمو %	الرتبة	إجمالي الموجودات $ 31/12/2005	نسبة نمو الموجودات % 05/04	الرتبة	الارباح الصافية $31/12/2005	نسبة النمو %
40	34	شركة الاردن الدولية للتأمين	الاردن	17.43	18.79	7.85	41	54.25	76.07	44	39.47	57.30	34	7.88	131.95
41	32	الشركة الأهلية للتأمين	البحرين	17.77	18.71	5.29	45	35.53	5.29	42	57.12	36.50	41	6.11	152.17
42	40	الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين	الاردن	12.65	17.94	41.76	53	24.93	63.89	48	30.81	54.21	50	3.38	117.89
43	N.L.	شركة الشارقة للتأمين	الامارات	N.L.	17.49		27	177.11	N.L.	25	137.78	54.88	13	37.61	88.21
44	35	العرب للتأمين على الحياة والحوادث	الاردن	16.37	16.87	3.06	42	48.59	208.04	45	35.52	40.28	45	3.99	91.87
45	38	شركة التأمين المتحدة	الامارات	13.29	16.23	22.11	34	81.74	76.47	38	70.92	67.11	28	16.26	173.11
46	39	الشركة المتحدة للتأمين	الاردن	12.90	16.02	24.20	56	21.17	109.62	49	27.26	54.08	52	2.86	22.47
47	46	المجموعة العربية الالمانية للتأمين	الاردن	10.57	13.66	29.24	59	15.11	98.70	50	25.83	2.25	54	2.27	28.08
48	37	التكافل الدولية	البحرين	13.44	13.65	1.59	44	37.50	1.59	47	31.90	17.26	59	1.81	960.00
49	41	شركة القدس للتأمين	الاردن	12.61	12.73	0.92	57	19.82	55.81	51	22.79	13.12	60	1.79	42.60
50	45	النسر العربي للتأمين	الاردن	10.75	12.43	15.65	49	28.17	189.86	54	20.55	21.54	58	1.93	113.26
51	N.L.	الشركة العربية الاسكندنافية للتأمين	الامارات	N.L.	11.43		13	286.76	N.L.	36	78.43	102.58	14	36.85	106.22
52	43	التأمين الوطنية الاهلية	الاردن	11.10	10.92	-1.62	61	13.01	230.00	63	13.83	23.10	55	2.10	3,008.33
53	51	المجموعة العربية الاردنية للتأمين	الاردن	6.24	10.51	68.54	50	26.55	93.33	57	19.25	52.60	49	3.58	244.17
54	44	التأمين العامة العربية	الاردن	10.93	10.22	-6.47	65	10.68	57.26	55	20.39	12.14	65	1.37	223.33
55	48	الضامنون العرب	الاردن	8.66	9.63	11.21	64	11.49	124.15	56	19.53	76.97	63	1.53	104.14
56	49	شركة التأمين الاسلامية	الاردن	8.51	8.68	2.07	58	16.1765.	71	62	14.75	10.86	64	1.47	139.54
57	N.L.	المجموعة العربية المصرية للتأمين	مصر	N.L.	8.17		70	7.32	0.00	53	21.79	-1.03	71	0.71	-30.51
58	53	المجموعة العربية الاوروبية للتأمين	الاردن	5.71	7.99	39.79	72	2.08	0.00	60	15.08	49.39	53	2.85	15,453.85
59	50	شركة الإتحاد للتأمين	الامارات	6.71	7.85	16.99	26	185.72	53.53	33	90.82	65.77	17	30.16	105.43
60	N.L.	شركة ابو ظبي الوطنية للتكافل	الامارات	N.L.	7.55		32	111.34	N.L.	40	62.25	214.16	39	6.53	10,742.08
61	55	جراسا للتأمين	الاردن	4.97	6.79	36.58	67	9.46	147.06	68	10.62	30.39	67	1.31	190.94
62	58	الاتحاد العربي الدولي للتأمين	الاردن	4.75	6.01	26.68	62	12.62	46.89	61	14.92	44.36	57	1.99	32.89
63	47	شركة الواحة للتأمين	الاردن	9.07	5.86	-35.37	52	26.20	651.52	64	12.75	88.07	66	1.35	171.88
64	56	فيلادلفيا للتأمين	الاردن	4.78	5.58	16.61	68	8.81	35.98	65	11.79	17.79	68	1.19	48.16
65	54	شركة دبي للتأمين	الامارات	5.20	5.30	1.92	28	173.71	10.39	24	138.59	59.79	29	16.08	128.88
66	57	شركة دلتا للتأمين	الاردن	4.77	5.19	8.71	55	22.15	81.39	59	16.06	21.24	61	1.79	101.91
67	52	شركة اليرموك للتأمين واعادة التأمين	الاردن	6.14	5.03	-18.12	51	26.54	168.38	58	19.18	37.90	42	5.24	180.98
68	60	العربية الاميركية للتأمين التكافلي	الاردن	3.64	4.76	30.86	66	9.63	235.29	67	10.65	98.48	62	1.69	900.00
69	59	الاراضي المقدسة للتأمين	الاردن	4.10	4.54	10.82	71	6.76	-4.00	66	11.29	23.28	70	0.85	41.98
70	N.L.	شركة البحيرة الوطنية للتأمين	الامارات	N.L.	3.12		11	312.67	N.L.	14	328.02	56.35	9	64.35	156.96
71	61	شركة البحار العربية للتأمين	الاردن	2.44	1.88	-23.13	63	12.54	312.04	69	7.30	18.10	69	0.96	1,079.31
N.A.	N.A.	الشركة التونسية الاوروبية للتأمين وإعادة التأمين / كارت	تونس	N.A.	N.A	N.A	73	1.07	-6.09	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
N.A.	19	المغربية للحياة	المغرب	35.83	N.A	N.A	35	77.67	105.79	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
				2,345.75	3,436.89			17,743.12			13,021.59			1,601.75	

شركتا الإعادة

بلغ مجموع أقساط شركتي الإعادة المدرجتين في أسواق المال العربية وهما المجموعة العربية للتأمين "أريج" وشركة إعادة التأمين الكويتية نحو 200,80 مليون دولار في العام 2005 مقابل 155,20 مليوناً في العام 2004، أي بنسبة زيادة قدرها 29,3 في المئة. وبلغ مجموع قيمتهما السوقية 329,22 مليون دولار مقابل 330,73 مليوناً العام 2004 أي بنسبة تراجع 0,4 في المئة.

وسجلّ إجمالي موجودات الشركتين تراجعاً من 1,76 مليار دولار إلى 1,08 مليار أي بنسبة تراجع نحو 63 في المئة.

وسجّلت الشركتان أرباحاً صافية بلغ مجموعها 59,72 مليون دولار مقابل 35,54 مليوناً العام 2004 أي بنسبة زيادة قدرها نحو 68 في المئة.

ويلاحظ تراجع موجودات "أريج" من 1,60 مليار دولار إلى 902,23 مليون أي بنسبة تراجع 43,73 في المئة

إكتتاب "إياك السعودية للتأمين التعاوني" في نوفمبر المقبل

ملائكة: مستعدون للمنافسة ونعوّل على دور "ساما" الرقابي

جدة – "الاقتصاد والأعمال"

أدخل قرار الحكومة السعودية بالترخيص لـ 13 شركة تأمين جديدة تغييرات عديدة على هيكلية قطاع التأمين في المملكة، فإضافة إلى كونه كسر احتكار السوق، أقفل الباب على عدد من شركات التأمين الأوفشور التي كانت تمارس نشاطها من خارج الحدود. وباتت شروط النجاح واضحة وتتلخص بكفاءة الشركة وملاءتها المالية، ومعرفتها بخصوصيات السوق المحلية، وقدرتها على بناء شبكة متكاملة من الفروع والمنتجات. من هنا لم يكن غريباً حصول شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني على ترخيص، وهي الموجودة في السوق السعودية منذ سنوات وتستند إلى خبرات الشركة الإسلامية العربية للتأمين (سلامة) التي تُعد أكبر شركة تكافل وإعادة تكافل في العالم.



د. صالح ملائكة

بحسب قرار مجلس الوزراء السعودي، يتوجب على شركات التأمين المرخص لها طرح نحو 936 مليون ريال، أي ما يوازي 26 في المئة من إجمالي رؤوس أموالها البالغ 2,6 مليار ريال للاكتتاب العام. ولذا، تنكبّ شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني حالياً لطرح جزء من أسهمها للاكتتاب العام، ويشير رئيس مجلس إدارة الشركة د. صالح ملائكة إلى أنّ "الشركة قدّمت ملفها الابتدائي إلى هيئة سوق المال، ويجري حالياً استكمال متطلبات الإدراج للتداول". وتوقّع أن تكتمل هذه الإجراءات في نهاية نوفمبر 2006، وأن يتمّ طرح الأسهم للاكتتاب في فبراير 2007.

في المقابل، فإنّ دخول 13 شركة جديدة إلى السوق دفعة واحدة من شأنه أن يرتب تحدّيات كبيرة على هذه الشركات، وتبدو "إياك" متحضرة مسبقاً لهذه المنافسة المرتقبة، ويرحب ملائكة بالمنافسة ويعتبرها أمراً طبيعياً، وهو يعوّل على تنظيم السوق ويقول: "إنّ وجود نحو 20 شركة في السوق تخضع لرقابة مؤسسة النقد العربي السعودي أفضل بكثير من وجود أكثر من 70 شركة، كما في السابق، لا تخضع لأي رقابة"؛ ويضيف: "نحن كنا دوماً نرحّب بالإشراف الحكومي لدعم الثقة في شركات التأمين وتأكيد مصداقيتها والتأكد من التزامها بمعايير الملاءة المالية".

منتجات تتوافق مع الاحتياجات

وبارتباطها مع الشركة الإسلامية العربية للتأمين (سلامة)، ترتفع حظوظ "إياك" للحصول على حصة سوقية جيدة، خصوصاً أنها تملك الخبرات العملية والكفاءات البشرية والملاءة المالية. ويوضح ملائكة أنّ "سلامة" أول وأكبر شركة تكافل في العالم، تقدّم حلول تكافل عالية المستوى وملتزمة بالشريعة الإسلامية إلى عملائها في جميع أنحاء العالم. ويقول: "أكسبتنا تجربة 27 عاماً سمعة ممتازة وخبرة في المنافسة في أسواق مختلفة ما ولّد لدينا القدرة اللازمة لتطوير وابتكار مختلف منتجات التكافل، وسوف يشكّل ذلك محور تعاملنا مع احتياجات السوق السعودية المتجددة ولمواكبة عصر جديد في سوق التكافل وإعادة التكافل في المملكة".

وعن الآلية التي سوف تعتمدها "إياك" في سوق المملكة، يقول ملائكة: "إنّ منهجية إعداد منتجاتنا التكافلية تستند أصلاً إلى دراستنا لاحتياجات عملائنا بمختلف شرائحهم. وسنطبّق عدداً من القيم الأساسية، وهي جودة المنتجات وجودة الخدمات، إضافة إلى تعزيز الثقة المتبادلة والانضباط وقوة الملاءة المالية. وستقدم الشركة مجموعة من المنتجات المتنوّعة التي تلبي مختلف احتياجات التأمين، إضافة إلى حماية مالية يمكن الاعتماد عليها من خلال حلول التكافل لحماية الممتلكات والمركبات والتأمين ضد الحوادث، إلى جانب التكافل الطبي والصحي. وسيتم تقديم هذه المنتجات عن طريق شبكة فروع متكاملة في مختلف مدن المملكة. كما أنّ تجهيزاتنا لقنوات التوزيع البديلة سوف تمكننا من الوصول إلى كافة العملاء بطرق سهلة وميسّرة".

وعلى صعيد إعادة التكافل، تخطط مجموعة سلامة لدخول سوق إعادة التكافل في المملكة، وتجري حالياً اتصالات بهذا الشأن مع مؤسسة النقد العربي السعودي.

على طريق التوعية

ولا يتخوّف ملائكة من ظاهرة عدم الوعي التأميني السائدة في العالم العربي، حيث لا تتجاوز أقساط التأمين العربية نسبة 1 في المئة من مجمل الأقساط العالمية، وهو يعوّل على تنامي الثقافة التأمينية في السعودية، كنتيجة للنمو المنتظر في سوق التأمين، ويقول: "في ضوء تنظيم السوق وصدور المراسيم واللوائح التنظيمية، وجعل بعض أنواع التأمين إلزامياً، كالتأمين الطبي، وتأمين السيارات ضد الغير (تأمين الطرف الثالث) سيؤدي إلى تحريك السوق بشكل قوي، وسيولّد بالتالي وعياً تأمينياً عالياً".

ويشدّد ملائكة على أهمية الدور الذي سوف تلعبه مؤسسة النقد العربي السعودي في تنظيم سوق التأمين، وفي تطبيق نظام رقابي محكم يحمي حقوق جميع الأطراف، ويوفّر الطمأنينة لجميع المتعاملين، مشيراً إلى أنه في المرحلة السابقة لم تكن وزارة التجارة تقوم بأية رقابة على القطاع، بل كان يقتصر دورها على النظر بالمنازعات التي قد تنشأ بين المؤمن عليهم ووكلاء شركات التأمين، كما لم يكن هناك اعتراف بشركات التأمين العاملة، باستثناء الشركة الوطنية للتأمين التعاوني. ■

تصنيف BBB لـ "تكافل ري"


شكيب أبوزيد

منحت وكالة التصنيف الدولية ستاندرد أند بورز شركة تكافل ري ليمتد تصنيف فئة BBB ضمن المستوى (المستقر) للقدرة الائتمانية طويلة الأمد والقوة المالية. وتعتبر "تكافل ري" الناتجة عن شراكة "أريج" مع بعض المؤسسات المالية الإقليمية الكبيرة، من إحدى أقوى الشركات العاملة في مجال إعادة التأمين الإسلامي من حيث رأس المال. كما أنها أولى شركات إعادة التأمين التي تتّجه لخدمة شركات التكافل حصرياً وهي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

الرئيس التنفيذي لـ "تكافل ري" **شكيب أبوزيد** أشار إلى أن هذا التصنيف هو دليل على ثقة كيان عالمي معروف بالاستقلالية هو وكالة "ستاندرد أند بورز" بشركة تكافل ري. وقال: "كما أن هذا الإنجاز سيعزز التزام "تكافل ري" في تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة لجميع عملائها".

دورة تدريبية لموظفي المشرق العربي للتأمين - سورية



صائب نحاس متوسطاً المتدربين

نظّمت شركة المشرق العربي للتأمين – سورية ورشة تدريبية شملت 35 متدرّباً من الشباب والشابات السوريين ممن تمّ اختيارهم ليشكّلوا نواة فريق عمل الشركة. وقد تعاقدت الشركة مع "معهد البحرين للبنوك والصيرفة" لتوفير أفضل البرامج التدريبية حيث تمّ وضع برامج مكثفة وخاصة للشركة.

وتستمر الدورة التدريبية لمدة شهرين تمهيداً لبدء نشاط الشركة المتوقّع مع بداية العام 2007.

رئيس مجلس إدارة الشركة **صائب نحاس** أوضح أن شركة المشرق العربي للتأمين – سورية هيّأت مركزاً تدريبياً حديثاً لتدريب المجموعة الأولى من الموظفين على مختلف نشاطات التأمين والمصارف.

وكانت الهيئة العامة التأسيسية لشركة المشرق العربي للتأمين– سورية انتخبت مجلس إدارتها برئاسة **صائب نحاس**، وانتخبت الرئيس التنفيذي لمجموعة الفطيم الإماراتية **عمر الفطيم** نائباً لرئيس مجلس الإدارة.

"التأمين الأهلية المصرية" تؤسس شركة جديدة في السعودية


محمد أبو اليزيد عبدالله

حصلت شركة التأمين الأهلية المصرية على ترخيص للعمل في السوق السعودية، وذلك ضمن 13 شركة مساهمة أخرى تعمل في مجال التأمين التعاوني. ومن المنتظر أن تعمل "التأمين الأهلية المصرية" في السوق السعودية تحت اسم "التأمين الأهلية للتأمين التعاوني". وقال رئيس "التأمين الأهلية" **محمد أبو اليزيد عبدالله** أن الشركة الجديدة سوف تمثّل ذراعاً استثمارية لشركة التأمين الأهلية في السوق السعودية، خصوصاً أنها تتواجد في السوق السعودية منذ العام 1994، مشيراً إلى أن الشركة الجديدة هي شركة مساهمة سعودية تبلغ حصة التأمين الأهلية فيها 18 في المئة بينما سيتم طرح 40 في المئة للاكتتاب العام والباقي لمستثمرين سعوديين.

"التعاونية للتأمين" بمنأى عن تقلّبات سوق الأسهم السعودية


هاني الصائغ

أكّد **هاني الصائغ**، مدير اتصالات التسويق في شركة التعاونية للتأمين، أن التغيّرات السلبية التي تشهدها سوق الأسهم السعودية لم تترك تأثيرات كبيرة حتى الآن على الشركة "إذ أن معظم أسهم الشركة مملوكة من قِبل مستثمرين يتعاملون معها كاستثمار طويل الأجل، ويتطلعون دوماً إلى الحصول على نصيبهم من الأرباح التي تحققها".

ولفت **الصائغ** إلى أن "التعاونية للتأمين"، وهي شركة التأمين الوحيدة المدرّجة في سوق الاسهم السعودية، تعتمد خطة ستراتيجية تقوم على "تنويع القنوات الاستثمارية لاسيما الاستثمار طويل الأجل الذي يتّسم بأعلى درجات الضمان، وذلك تفادياً للمخاطرة التي قد تتعرض لها أموال عمليات التأمين أو حقوق المساهمين، الأمر الذي مكّن الشركة من تفادي الآثار السلبية الناجمة عن تغيّرات سوق الأسهم السعودية، حيث ارتفعت أرباحها بنسبة 50 في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من هذا العام".

وزير السياحة الأردني السابق: نتطلع لأسواق الصين والهند وأميركا الجنوبية

يواصل الأردن تنفيذ الستراتيجية الوطنية للسياحة التي وضعها العام 2004 للنهوض بالقطاع السياحي ومضاعفة إيراداته وفرص العمل التي تنتج عنه. وعلى الرغم من بعض العقبات التي تواجه هذه الستراتيجية، وآخرها العدوان على لبنان الذي شملت تداعياته المنطقة بكاملها، إلا أن الحكومة، كما يقول وزير السياحة الأردني منير نصار، تعمل للحد من تأثير هذه التداعيات، وتسعى في الوقت نفسه إلى اختراق أسواق جديدة في أميركا الجنوبية والصين والهند. ويشدد في هذا المجال على أهمية التعاون بين الدول العربية، وتسويق المنطقة كرزمة سياحية واحدة.

يعتبر الوزير منير نصار "أن الستراتيجية الوطنية للسياحة التي تمّ وضعها في العام 2004 تسير على ما يرام، ففي العام 2005 تمّ تحقيق عائدات بقيمة 1,5 مليار دولار، وفي الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، بلغت الإيرادات نحو 1,2 دولار". ويتابع "هدفنا أن نصل إلى 1,7 مليار دولار في نهاية هذا العام، وإن كنت أستبعد تحقيق هذا الرقم، في ظل تأثير الأحداث الأخيرة التي شهدتها المنطقة لا سيما منها حرب لبنان، إلا أنه من الممكن تخطي رقم العام الماضي، أي 1,5 مليار دولار".

تأثيرات حرب لبنان

وعن مدى تأثير حرب لبنان على السياحة في الأردن، يقول الوزير: "لا ننكر أن الحركة السياحية إلى الأردن تأثرت خلال شهر أغسطس أثناء حرب لبنان في 12 يوليو، خصوصاً من السوق الاسبانية وإلى حد ما من الإيطالية والفرنسية. أما باقي الأسواق فقد حافظت على مستوى مقبول وإن لم يلبِ طموحاتنا. أما بالنسبة لموسم الخريف الذي نستقبل خلاله عادةً حركة جيدة جداً من السياح الأوروبيين، فقد يشهد بعض التراجع هذا العام، ونأمل أن تعود الحركة السياحية في الأردن إلى مسارها خلال أشهر فبراير مارس وأبريل من العام المقبل".

ويقول **نصار** "إن حرب لبنان أثرت سلباً على حركة السياحة في مجمل المنطقة، لأن السائح الأجنبي ينظر إلى المنطقة بشكل متكامل ولا يميز بين دولة وأخرى، إضافة إلى أن الحرب على لبنان استحوذت على تغطية إعلامية شاملة ولمدة طويلة نسبياً، ما جعل السائح يحجم عن زيارة المنطقة في ظل ما كان يشاهده عبر وسائل الإعلام".



منير نصار

وعن حركة تحول السياح العرب من لبنان إلى دول الجوار بسبب الحرب، وما مدى استفادة الأردن من هذه الحركة، يقول **نصار** "كانت هناك حركة متواضعة من السياح العرب تجاه الأردن، لكن المستفيد الأكبر من ذلك كانت ماليزيا التي شهدت نمواً كبيراً في حركة السياح العرب وتحديداً السعوديين منهم".

تفعيل التعاون العربي

عن التعاون المشترك بين دول المنطقة، يقول الوزير: "التعاون بيننا لا يزال ضعيفاً، وصورة هذا التعاون لم تتبلور بعد، على الرغم من الاستعدادات الإيجابية التي يبديها بعض الوزراء". ويرى "أنه من البديهي جداً أن يكون هناك تعاون بين دول الجوار كالأردن ولبنان ومصر، وخصوصاً عندما نتوجه لاستقطاب أسواق جديدة كجنوب أميركا وآسيا، فمن الطبيعي أن من يأتي من تلك الدول لن يكون مستعداً لقطع كل هذه المسافة لزيارة دولة واحدة فقط. فالسياح من جنوب أميركا على سبيل المثال يسافرون عادة في إجازة طويلة تتراوح بين 20 و30 يوماً ويقصدون دولاً عدة. وهذه الأسواق لم يتوجه إليها أحد حتى الآن، لا الأردن ولا لبنان، على الرغم من الجالية اللبنانية الكبيرة المتواجدة هناك".

الحد من المعوقات

وعن الأسباب التي تعيق التبادل السياحي بين المنطقة وتلك الدول، وهل يعتبر عدم وجود خطوط طيران مباشرة عقبة في هذا المجال، وماذا عن العقبات الأخرى؟

يقول نصار: "خطوط الطيران المباشرة قد تساعد في تنشيط الحركة بين منطقتين، لكن لا تشكل عقبة، فعلى سبيل المثال نجحت مصر في استقطاب ما يزيد على 60 ألف سائح صيني العام 2005 من دون وجود رحلات طيران مباشرة بينهما". ويتابع "مما لا شك فيه أن الرحلات المباشرة تلعب دوراً مهماً، ونحن في منطقة شرق البحر المتوسط يجب أن نتعاون مع دول الخليج وتحديداً مع دبي، حيث وصلت شركة "طيران الإمارات" إلى الصين وأوستراليا منذ زمن، وهي ستبدأ قريباً تسيير رحلات إلى دول جنوب أميركا،

ومن الممكن التعاون من خلال رحلات تصل بين دبي وكل من الأردن ولبنان وسورية ومصر أو غيرها من الدول العربية".

وعن المعوقات الأخرى، يلفت الوزير إلى أن "بين الدول العربية كلها يوجد مذكرات تعاون وتفاهم ولكن للأسف لا يتم تفعيلها. وفي مجال التعاون المشترك يقع الدور الأكبر على عاتق القطاع الخاص، أو على هيئات التنشيط السياحي وهي هيئات مشتركة بين القطاعين العام والخاص كما عندنا في الأردن. يجب تحقيق التعاون بين الدول العربية في مجال التوجه إلى أسواق جديدة". وأعلن الوزير **نصار** عن اجتماع سيتم قريباً مع دول الخليج لمناقشة برنامج تسويق مشترك يبدأ مع القطاع الخاص لوضع رزم مشتركة تضم مثلاً لبنان وسورية والأردن، أو الأردن ودبي حيث يقام التسويق المشترك لهذه الرزم".

وفي هذا الشأن، يرى الوزير **نصار** أن "على كل بلد أن يخصص مبلغاً من المال في صندوق مشترك لأغراض التسويق، وقد تحصل في هذه الحال تجاذبات سياسية حول حصة كل دولة، فمثلاً إذا أنفق الأردن 100 ألف دولار ودبي كذلك من سيأخذ حصة أكبر؟ ويرى **نصار** أنه "يجب أن نتخطى هذه الأمور وننظر إليها على المدى البعيد، فبداية قد تكون حصة دبي أكبر بسبب خطوط الطيران والسوق التي لديها، ولكن في النهاية نحن في الأردن أو لبنان نفتح سوقاً جديدة، وقد نحصل على حصة أكبر في وقت لاحق". ويشدد على أهمية أن يتحلى الجميع برؤية بعيدة النظر لجهة الترويج السياحي، وعلى ضرورة إبعاد السياسة عن السياحة".

ميزانية أكبر للسياحة

وعما إذا كانت هناك معوقات داخلية تقف في طريق السياحة في الأردن، يؤكد الوزير "أن التعاون بين القطاعين الخاص والعام يسير بشكل جيد في مجال السياحة، وأفضل مثال هو هيئة التنشيط السياحي، التي تساهم الحكومة بنسبة 80 أو 85 في المئة من ميزانيتها، في حين يتألف مجلس إدارة الهيئة بمجمله من القطاع الخاص الذي يساهم بنسبة متواضعة من الميزانية". وعن حجم الموازنة التي تنفق على السياحة في الأردن، يقول الوزير "لا تتجاوز 8 ملايين دينار، منها 6 ملايين تدفعها الحكومة، وخلال أحداث لبنان الأخيرة طلبنا مبالغ إضافية لمعالجة تأثيرات الحرب فأعطونا 3,5 ملايين دينار إضافية. وللعام المقبل طلبنا موازنة أكبر وأكثر طموحاً تصل إلى 12 مليوناً، ونحن ننتظر موافقة الحكومة عليها".

وعن رأيه في ظاهرة تواضع الموازنات التي ترصدها الدول العربية للتسويق السياحي، على الرغم من وعيها لأهمية السياحة، يبدي **نصار** موافقته ويقول: "نحن حديثو العهد في السياحة، إذ هنالك من وعى أهمية السياحة وقرر الاستثمار فيها كـ دبي ولبنان مثلاً، إلا أننا جميعاً ننظر إلى السياحة من زاوية مردودها المالي فقط، في حين أن للسياحة تأثيراً اقتصادياً واجتماعياً غير مباشر على الدولة ككل، وهذا لا يقاس فقط بالمردود المالي المباشر، إنما أيضاً لجهة فرص العمل التي يوفرها، وكذلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تنشأ في إطاره، إضافة إلى التعاون الذي تخلقه داخل المجتمعات المحلية نفسها".

إلا أن الوزير **نصار** يشدد على أن "أي اقتصاد يجب ألا يعتمد على السياحة فقط، خصوصاً في منطقة كالشرق الأوسط التي تواجه مفاجآت لا تكون عادة في الحسبان". ويؤكد **نصار** "أن للسياحة دوراً كبيراً في تطوير المجتمعات، ولكن إذا ما تخطت الحدود المرسومة لها قد تؤدي إلى نتائج سلبية".

السياحة ليست مردوداً مالياً فقط إنما إقتصادي واجتماعي أيضاً

اجتماع قريب لمناقشة التسويق المشترك للسياحة في دول المنطقة بمشاركة القطاع الخاص

السياحة تحظى بحصة كبيرة من الاستثمارات الأجنبية

وعن الأسواق الجديدة التي بدأ الأردن تفعيل نشاطه فيها سياحياً، وتلك التي يسعى إليها، يقول الوزير: "تم فتح مكاتب جديدة في روسيا وبعض دول شرق آسيا وجاءت نتائجها مشجعة جداً. لكن هناك مشكلة مع أوروبا الشرقية بسبب عدم توافر خطوط طيران مباشرة إليها أو وجود خطوط غير مباشرة ولكنها غير كافية. أما بالنسبة للأسواق الأخرى نحن ننظر إلى أسواق أميركا الجنوبية وأسواق آسيا كـ الهند والصين، فهذه الأسواق تحديداً باتت فيها طبقة وسطى مستعدة للإنفاق، والدليل وجود سياح صينيين وهنود بكثرة في البلدان الأوروبية". وعن موعد إطلاق حملة التسويق باتجاه هذه الدول، يقول الوزير "لم نبدأ بعد، نحن بانتظار إقرار الموازنة للسنة المقبلة".

الإستثمار عقاري سياحي

وعن الاستثمار السياحي في الأردن، يقول الوزير: "شهدت الأردن مؤخراً حركة استثمار واسعة وهي بمعظمها استثمارات عربية. وحسب مؤسسة تشجيع الاستثمار، بلغ حجم هذه الاستثمارات 1,7 مليار دولار العام 2006، معظمها في القطاع العقاري، إلا أن معظم المشاريع العقارية لديها جانب سياحي يتمثل في الفنادق مثلاً ومن هذه المشاريع مشروع "بوابة الأردن" الذي يقام حالياً في عمّان، ومشروع "سرايا" ومشروع "آيلة". وجميع هذه المشاريع تنطوي على عناصر سياحية مهمة. ويؤكد نصار "أن استثمارات كبيرة دخلت قطاع السياحة لم يتم إحصاؤها بعد".

وعن الطاقة الاستيعابية للقطاع الفندقي في الأردن، يرى الوزير "أن لا مشكلة أشغال أو عدم قدرة على الاستيعاب في الأردن حالياً، فالبنية التحتية الأردنية من ناحية العرض لا تزال تسمح باستقبال عدد أكبر من السياح".

وبالنسبة لما تواجهه منطقة البحر الميت من نقص في عدد الفنادق، يقول **نصار** "وضع البحر الميت جيد، فالقسم الأول من فندق "كمبنسكي" تم افتتاحه، ومن المتوقع افتتاح القسم الثاني في مايو المقبل. ومع نهاية العام المقبل سيتم افتتاح فندقي "هوليداي إن" و"الكراون بلازا" مع مجموعة إنتركونتيننتال، ما يضيف 700 غرفة جديدة، وهناك أيضاً مشاريع أخرى لم تبدأ بعد. ويختم الوزير "الوضع جيد، ونحن نود أن نضاعف السياحة ونعي أهميتها لكننا نريد أن نقوم بذلك تدريجياً". ■



المعرض العالمي للأسواق الحرة 27 مليار دولار حجم المبيعات سنوياً

كان - "الاقتصاد والاعمال"

عُقد في مدينة كان الفرنسية المعرض العالمي للأسواق الحرة، الذي تنظمه جمعية الأسواق الحرة العالمية TFWA. ويُعتبر هذا المعرض حدثاً مهماً بالنسبة لقطاع الأسواق الحرة وعملية البيع بالتجزئة الخاصة بالسفر. حضر افتتاح المعرض، رئيس جمعية الأسواق الحرة العالمية إيريك جول- مورتنسن، وزيرة الدولة الفرنسية لشؤون التجارة الخارجية كريستين لاغارد، والمستشار الألماني السابق غيرهارد شرودر.



الوزيرة كريستين لاغارد

جول- مورتنسن لخّص في كلمة ألقاها في حفل الافتتاح الواقع الحالي للأسواق الحرة والتحديات التي تواجهها. فيما ألقت الوزيرة الفرنسية لاغارد مداخلة حملت عنوان "أهمية الأسواق الحرة في عملية البيع بالتجزئة للرفاهية الفرنسية" سلّطت فيها الضوء على بعض المبادرات التي تقوم بها الحكومة من أجل دعم هذه الأسواق. وأشارت إلى الإجراءات الأمنية في المطارات ومدى تأثيرها على نشاط تجارة التجزئة أثناء السفر.

من جهته، ألقى شرودر محاضرة تحت عنوان "التعددية في القرن الجديد" تناول فيها مدى تأثير الموقع الجغرافي السياسي على التجارة العالمية، شارحاً لوجهة نظره بالنسبة لتوسّع الاتحاد الأوروبي آخذاً في الاعتبار التطور المستقبلي لأوروبا وتحديداً أوروبا الشرقية وتركيا.

وتخلل المعرض مؤتمر خاص لجمعية الشرق الأوسط للأسواق الحرة جرى خلاله مناقشة بعض الأمور الخاصة في المنطقة بالنسبة لمعايير الأمن المعتمدة، ومسألة زيادة حركة المسافرين وزيادة المبيعات. وقال رئيس جمعية الشرق الأوسط للأسواق الحرة كولين ماكلوغلين "إن الشرق الأوسط يمثل نسبة 6 إلى 7 في المئة من مجمل مبيعات الأسواق الحرة في العالم".

يُذكر أن دبي استضافت أواخر الشهر الماضي مؤتمراً حول تجارة التجزئة والأسواق الحرة في الشرق الأوسط.

وتبلغ مبيعات التجزئة أثناء السفر والأسواق الحرة 27 مليار دولار سنوياً، تتوزع بنسبة 42 في المئة لأوروبا، 27 في المئة لـ آسيا وأوقيانيا، 25 في المئة للأميركيتين و5 في المئة للشرق الأوسط و1 في المئة لـ أفريقيا.

حصة الشرق الاوسط 7 في المئة مقابل 42 في المئة لأوروبا

وتتصدر منتجات الرفاهية اللائحة بنسبة 36 في المئة، يليها العطورات وأدوات التجميل بنسبة 28 في المئة، المشروبات الروحية بنسبة 18 في المئة ومنتجات التبغ بنسبة 10 في المئة، والمواد الغذائية بنسبة 8 في المئة.

ويشكّل المعرض العالمي للأسواق الحرة السنوي فرصة فريدة للعاملين في هذه الصناعة لعقد الشراكات وتفعيل علاقات العمل، وإطلاق المنتجات الجديدة وتطوير الأسواق. وكان المعرض نظّم للمرة الأولى في مدينة نيس الفرنسية العام 1985 بمساحة 6 آلاف متر مربع، وبات اليوم يشغل مساحة 18 ألف متر مربع، ومنذ ذلك الوقت يحتل المعرض موقعاً مميزاً على أجندة الأسواق الحرة. وعلى الرغم من إضافة قسم جديد وهو Bay Village لا يزال هناك مشاركون محتملون على لائحة الانتظار.

يُذكر أيضاً أنه أطلق في العام 1995 المعرض العالمي للأسواق الحرة لمنطقة آسيا والباسيفيك، لتلبية الطلب المتزايد في هذه المنطقة على الأسواق الحرة.

ويزور المعرض كل عام آلاف الزوار من أنحاء مختلفة من العالم، يتوزعون على وسطاء بيع للمشغلين، سلطات مطارات، خطوط طيران، شركات الرحلات السياحية البحرية، إضافة إلى عدد كبير من الوكلاء والموزعين وزوار متخصصين في الصناعة.



من المعرض

"سوق السفر العالمي"

مشاركة عربية عادية واهتمام استثنائي بلبنان

لندن – زينة أبوزكي

شهد "سوق السفر العالمي" الذي استضافته العاصمة البريطانية لندن مطلع شهر نوفمبر الماضي، وككل عام، مشاركة عربية كثيفة، علماً أن هذه المشاركة تتفاوت من عام إلى عام كذلك الإعلان عن منتجات وعروض جديدة. وجاءت مشاركة مجموعة فنادق روتانا بجناح خاص بها في المنطقة المخصصة للشرق الأوسط تأكيداً على نجاح الشركة في التحوّل الى شركة اقليمية ودولية لادارة الفنادق. كما كان لافتاً هذا العام الاهتمام العربي والدولي الاستثنائي بلبنان تضامناً مع قطاعه السياحي الذي تلقى ضربة قاسية نتيجة العدوان الإسرائيلي الأخير. وتجسّد الاهتمام بتخصيص المنظمة العالمية للسياحة التابعة للأمم المتحدة مؤتمراً صحافياً لعرض أوضاع القطاع وسبل مساعدة لبنان على النهوض مجدداً وعودة السياحة إلى ما كانت عليه قبل العدوان.



أجنحة منطقة الشرق الأوسط، ويبدا الجناح اللبناني

ككل عام، تتصدر المنطقة المخصصة للشرق الأوسط في المعرض أجنحة كل من دبي، الأردن ومصر وهي الأكبر مساحة بالإضافة إلى قطر، أبو ظبي، رأس الخيمة، الشارقة، البحرين، سلطنة عمان، سورية، لبنان، فلسطين، تونس، المغرب وليبيا. ويشارك مع هذه الدول أيضاً مؤسسات عامة وخاصة تشمل شركات الطيران ووكالات السياحة والسفر.

وأعرب وزير السياحة الأردني السابق **منير نصار** عن أهمية المعرض لأسباب عدة منها أهمية السوق البريطانية بالنسبة للأردن، بالإضافة إلى استقطاب أسواق أخرى. وتمتع الجناح الأردني بميزات خاصة من ناحية الموقع والمساحة ومشاركة عدد كبير من مؤسسات القطاعين الخاص والعام.

من جهته، لفت مدير عام هيئة أبو ظبي **مبارك المهيري** في حديث لـ "الاقتصاد والاعمال" ينشر في العدد المقبل، إلى أهمية هذه الفعاليات بالنسبة لـ أبوظبي وخصوصاً لناحية تعريف السائح بمقومات السياحة في الإمارة والمشاريع السياحية التي تشهدها ودورها في تحقيق الأهداف

الستراتيجية السياحية التي وضعتها الهيئة العام 2004.

وكان الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية **أكبر الباكر**، قد أعلن عن توسيع شبكة الخطوط العالمية للشركة، قائلاً: "ستدخل الخطوط الجوية القطرية عامها العاشر منذ إعادة إطلاقها بإضافة سبع وجهات جديدة هي: لاغوس، دار السلام، نيويورك، بالي ومدينة هو تشي منه بالإضافة إلى وجهتين أخريين في أوروبا. ويعزز هذا التوسّع موقع القطرية كشركة طيران عالمية."

وأضاف: "إن الخطوط الجوية القطرية تقدمت بطلب شراء 20 طائرة بوينغ 777 سيبدأ استلامها نهاية العام 2007. وتخطط القطرية مستقبلاً لشراء 20 طائرة من الطراز ذاته سيكون بعضها مخصصاً للشحن والبعض الآخر للرحلات الطويلة"، لافتاً "إلى أن العمل جار على مضاعفة حجم أسطول الشركة ليصل العدد إلى 110 طائرات مع حلول العام 2015."



المؤتمر الصحفي الخاص بلبنان، وبدا من اليسار:
طالب الرفاعي، الوزير جو سركيس، فرانشيسكو فرانجيالي، الوزير منير نصار، وجيفري ليبمان

وتسعى دول الخليج الى ترسيخ موقعها على الخريطة السياحية أسوةً بدبي التي سبقتها في هذا المجال، وهي لا تفوت فرصة أو مناسبة لتحقيق أهدافها. فالشارقة تضع خطة مدروسة للترويج للإمارة كوجهة سياحية تراثية ثقافية. ووصف مدير هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة **محمد علي النومان** المشاركة في المعرض بالناجحة "فالشارقة معروفة في اسواق السياحة العالمية، وهي وجهة سياحية مفضّلة بما تمتلكه من مقومات جذب سياحي تميزها عن سواها في المنطقة والعالم". وأشار الى أن المشاركة في المعرض والالتقاء مع شركات السياحة والسفر العالمية يلعبان دوراً كبيراً في تعميق أواصر التعاون في المجال السياحي المشترك وجذب المزيد من السياح إلى إمارة الشارقة كذلك تعريف سوق السياحة الأوروبية بمقومات وعوامل الجذب السياحي التي تتمتع بها الشارقة اليوم."

ومن جهة أخرى تحذو إمارة رأس الخيمة حذو الإمارات الأخرى في الترويج للسياحة فيها، وكانت قد بادرت الى إنشاء شركة طيران رأس الخيمة التي ستباشر عملها في الربع الأول من العام 2007.

كذلك الأمر بالنسبة للدول الأخرى كـ سلطنة عمان والبحرين ودول لا تزال متمسكة بالسياحة رغم المشاكل التي تعاني منها كـ فلسطين، سورية ولبنان، في حين تعمل ليبيا جاهدة لترسيخ موقع مميز لها سياحياً لا سيما سياحة الصحراء إن على صعيد عربي أو أفريقي.

التضامن مع لبنان

تستمر الجهود المحلية والدولية لإعادة إنعاش السياحة في لبنان حيث عقد مؤتمر صحفي حضره بالإضافة إلى وزير السياحة اللبناني **جو سركيس**، وزير السياحة والآثار الأردني السابق **منير نصار** والأمين العام لمنظمة السياحة العالمية **فرانشيسكو فرانجيالي**، بالإضافة إلى نائبه **طالب الرفاعي** ومستشاره **جيفري ليبمان**.

وتحدث **الوزير سركيس**، قائلاً: "إن القطاع السياحي في لبنان، الذي يلعب دوراً أساسياً في الاقتصاد ويؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على القطاعات الأخرى، يعتمد بشكل كبير على الأمن والاستقرار". ولفت إلى الإنجازات الكبيرة التي تحققت خلال السنوات الخمس الأخيرة، والتي جعلت

جائزة الصحافة العالمية لهيئة أبو ظبي للسياحة

إضافة إلى جائزة "أفضل وجهة سياحية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" التي حصدتها إمارة أبوظبي من الهيئة المنظمة لمعرض "سوق السفر العالمي" في لندن، منحت مجلة "ميدل إيست ترافل"، بصفتها شريكاً إعلامياً في المعرض العالمي، مدير عام هيئة أبوظبي للسياحة مبارك المهيري جائزة "الإعلام العالمي لـ سوق السفر العالمي" تقديراً منها للجهود التي تقوم بها الإمارة في تطوير السياحة.



حائزو جوائز الإعلام العالمي، وبينهم مبارك المهيري (الثاني من اليسار)



فنادق روتانا تشارك بجناح خاص

شاركت فنادق روتانا، الشركة الرائدة في إدارة الفنادق، في معرض السفر العالمي بجناح خاص، ولفت اختيارها أن يكون جناحها في إطار الأجنحة المخصصة لمنطقة الشرق الأوسط، وليس في إطار السلاسل الفندقية، ويعزى ذلك إلى كون روتانا هي السلسلة الفندقية الوحيدة ربما التي نشأت في منطقة الشرق الأوسط وتعمل فيها.

وقال نائب رئيس فنادق روتانا للمبيعات والتسويق دانيال حجار: "بناء على تواجدنا البارز في الشرق الأوسط ومصادرنا القوية في بريطانيا، فإننا نشهد ارتفاعاً مستمراً في عدد المسافرين القادمين من بريطانيا، لذا نضع الكثير من الجهود لتعزيز هذه السوق. وأضاف: "إن مشاركتنا هذا العام في معرض "سوق السفر العالمي" ستكون داعمة لخطة روتانا في التوسّع إلى 42 فندقاً في العام 2008".



عماد إلياس يتوسط دانيال حجار (اليسار) وعضوين في فريق "روتانا"

لبنان من أهم المقاصد السياحية في المنطقة. وقال: "كل المؤشرات كانت تؤكد أن لبنان سيشهد في العام 2006 سنة سياحية مميزة، إذ كان من المتوقع أن يستقبل نحو 1,6 مليون سائح، أي بزيادة تفوق الـ 50 في المئة عن العام 2005، وتزيد كذلك عما تحقق في العام 2004 حيث استقبل في ذلك العام نحو 1,3 مليون سائح.

وختم بالإشارة إلى "أن الحرب لم تطل بشكل مباشر البنية التحتية السياحية، وإن كانت الأضرار غير المباشرة كبيرة لأن الحرب عطلت حركة السياح". وأكد أن لبنان "لا يزال كما كان، وهو كما طائر الفينيق ينهض من تحت الرماد".

فرانجيالي

من جهته، تحدث **فرانشيسكو فرانجيالي** عن واقع السياحة في منطقة الشرق الأوسط فقال: "مرة جديدة هناك جزء من هذا العالم يواجه صعوبات، ومرة جديدة يؤكد لبنان قدرته على استعادة عافيته. فخلال الأعوام الأخيرة استطاعت منطقة الشرق الأوسط ورغم كل التحديات لا سيما أحداث العراق وفلسطين أن تكون الأسرع نمواً في السياحة". وأشار إلى قرار منظمة السياحة العالمية عقد اجتماعها ومؤتمرها المقبلين في بيروت بعد تحسّن الأوضاع في لبنان.

وتحدث **فرانجيالي** عن تغير سلوكيات السائح بعد أحداث 11 سبتمبر، مشيراً إلى ظاهرة سرعة تعافي الوجهات التي تتعرض إلى أزمات أمنية، و"هذا ما يحصل الآن في لبنان"، كما قال. ورأى أن منطقة الشرق الأوسط استطاعت أن تجذب سياحة عالمية وإقليمية، وهذا ما يحدث في شرم الشيخ، دبي، الأردن، سورية ولبنان. لافتاً إلى "أن قوة لبنان تكمن في قدرته على جذب السياح وعودتهم إليه مجدداً". وقال: "لبنان كان يشهد انطلاقة سياحية جيدة، والأرقام حتى يوليو الماضي كانت ممتازة. ورغم كل شيء لا تزال الأضرار محدودة، فأرقام أكتوبر تظهر انتعاشاً سريعاً، ونحن سنقوم بمبادرات للمساعدة في الإعلام ونقل الصورة الصحيحة".

وأكد **فرانجيالي** على أن منظمة السياحة العالمية ستعمل على مساعدة لبنان على تطوير الخطة السياحية الرئيسة الخاصة به، وذلك بالتعاون مع UNDP والحكومة الفرنسية. وأعلن أنه "سيتم إرسال صحافيين إلى لبنان للإطلاع عن كثب على الأوضاع فيه، وستتأكدون بأنفسكم أن الوضع في لبنان ليس كما رأيتموه على التلفزيون".

نصار

وأعرب وزير السياحة والآثار الأردني السابق **منير نصار** عن تضامنه الشديد مع لبنان، وقال "كما أن نمو القطاع السياحي اللبناني مرتبط بالاستقرار، فإن نموّنا في المنطقة وفي الأردن يعتمد إلى حد كبير على النمو في لبنان. وهذا ما كانت تؤكده حركة الرحلات باتجاه المنطقة والتي تبدأ بلبنان مروراً بسورية ووصولاً إلى الأردن". وأمل **نصار** "أن تعود هذه الشريحة من جديد".

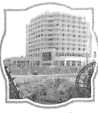
واعتبر **نصار** "إن أهم ما يميّز لبنان، إضافة إلى المقومات الكثيرة التي يتمتع بها، الخبرات اللبنانية المشهورة في صناعة السياحة والتي تستفيد منها معظم الدول العربية. فاللبنانيون محترفون في فن الضيافة ويعملون في المؤسسات السياحية حول العالم التي تستفيد من خبراتهم". ■

ثلاثة أحداث سياحية في لبنان بينها AWTTE 2007

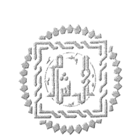
أعلن وزير السياحة اللبناني جو سركيس عن ثلاثة أحداث سياحية سيشهدها لبنان وهي: ماراتون بيروت العالمي، المؤتمر العالمي لتعزيز الأمن السياحي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الذي سيقام على هامش اجتماع لجنة الشرق الأوسط في منظمة السياحة العالمية المقرر عقده في بيروت يومي 6 و7 ديسمبر الجاري، والملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر AWTTE الذي سيعقد بين 6 و9 ديسمبر 2007.



SAFITA CHAM PALACE
SAFITA



APAMEE CHAM PALACE
HAMA





PALMYRA CHAM PALACE
PALMYRA

AMMAN CHAM PALACE
AMMAN, JORDAN

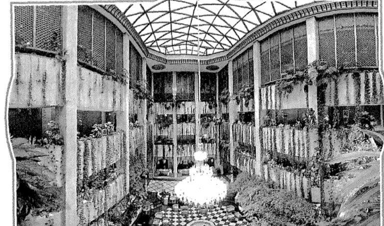
CHAM PALACES & HOTELS



CÔTE D'AZUR
DE CHAM RESORT
LATTAKIA



EBLA CHAM PALACE
DAMASCUS



CHAM PALACE - **DAMASCUS**

CHAHBA CHAM PALACE
ALEPPO



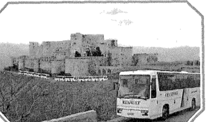
BADIAT CHAM HOTEL
DEIR EZZOR



BOSRA CHAM PALACE
ALEPPO



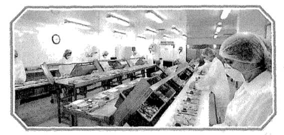
CHAM GOLF & COUNTRY CLUB



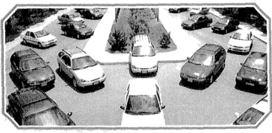
CHAMTOUR



FOURAT CHAM PALACE
DEIR EZZOR



CHAM AIRLINE CATERING



CHAMCAR

USA : P.O.Box 18163 - Washington, DC 20036-USA - Phone +1-202 331-9299 - Fax +1-202 835-0132
SYRIA : Maysaloun Street - P.O.Box 33555 - Damascus, Syria - Phone +963 (11) 223.23.00 - Fax +963 (11) 221.66.28
FRANCE : 35 Av. Hoche - 75008 Paris, France - Phone +33 (1) 42.99.98.00 - Fax +33 (1) 40.74.05.04
LEBANON : P.O.Box 118-5343 - Beirut - Phone +961 (1) 753.550 - Fax +961 (1) 753.551
EGYPT : 28 Hussein Wassef Street - Giza, Cairo - Phone +202 336.83.58 - Fax +202 761.99.03
JORDAN : P.O.Box 942280, zip code 11194, Amman - Tel. +962 (6) 565 9270 - Fax +962 (6) 565 9271

Web Site : www.chamhotels.com **E-mail** : executive.office@chamhotels.com
E-Fax : For Executive Offices +1-888-373-5432, for Europe, Asia, Africa and Middle East +1-202 478-0367

معهد للتدريب العقاري في أبوظبي

أعلنت شركة التطوير والاستثمار السياحي في أبوظبي عن إنشاء مركز "إيربان لاند – الشرق الأوسط" المتخصص في قطاع التطوير المدني. وسوف يساهم المعهد، وهو هيئة دولية غير ربحية تعمل في مجال الأبحاث والتعليم، في تلبية احتياجات العاملين في مجال تخطيط الأراضي والمدن والتطوير العقاري.

وأكّد رئيس الشركة الشيخ **سلطان بن طحنون آل نهيان** أنّ هذه المبادرة تعكس التزام شركة التطوير والاستثمار السياحي بإرساء أفضل المعايير في قطاع العقارات المتنامي في المنطقة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة ورئيس مجلس إدارة المعهد **لي تيبلر**، أنّ المعهد سيقدّم مجموعة واسعة من الدورات في قطاع التطوير العقاري والتقييم وإدارة العقود والتطوير المدني والإقليمي والاستثمار والاقتصاد، فضلاً عن مواد جديدة تلبي متطلبات العاملين في القطاع العقاري في المنطقة.

ومن المتوقع أن يتمّ الانتهاء من أعمال تشييد المقر الجديد خلال النصف الثاني من العام 2009، وسيضمّ مكتبة خاصة وغرفاً للمؤتمرات والمنتديات.





الشيخ سلطان بن طحنون آل نهيان

"الدار العقارية" تعلن مشاريع جزيرة "ياس" في أبوظبي



أحمد علي الصايغ

أعلنت شركة الدار العقارية عن المشاريع التي ستقام على جزيرة "ياس"، إحدى أكبر جزر أبوظبي الطبيعية، والتي من شأنها أن تحوّل الجزيرة الى وجهة سياحية عالمية. ومن المقرّر أن تستضيف الجزيرة مشروع "فيراري ووَرلد"، بعد أن حصلت "الدار" على الحقوق الحصرية لإنشاء منتزه ومتحف ومسرح، يتمحور موضوعها حول "فيراري". وتتضمّن الأنشطة إقامة حلبة سباق سيارات ذات معايير عالمية، وحلبة سباق سيارات الكارتينغ أو سيارات السباق على الرمال.

وأفردت "الدار العقارية" مساحة 300 ألف هكتار من "جزيرة ياس" للمراكز التجارية. كذلك ستضم الجزيرة حوضي مارينا أساسيين وتسهيلات خاصة لإرساء اليخوت؛ ومنتجعات وفنادق على البحيرة وشققاً فندقية؛ وحديقة مائية، و3 ملاعب للغولف، وملعباً خاصاً لرياضة البولو ومركزاً لركوب الخيل إلى جانب المطاعم والمقاهي والمشاريع السكنية المختلفة. كما أنه يجري التخطيط إلى تحويل أجمل مناطق الجزيرة إلى محميات.

ويقول رئيس "الدار العقارية" **أحمد علي الصايغ** إنّ "جزيرة ياس" "ستجمع بين مختلف النشاطات الطبيعية التي تقدّمها كل جزيرة، وبين وسائل الراحة والترفيه الأكثر استقطاباً للسائحين حول العالم. إلى ذلك، أطلقت شركة الدار العقارية مشروع "السوق المركزي" في أبوظبي، وهي سوق تراثية تمتدّ على مساحة 5 هكتارات وتضم 3 أبراج وفندقين من فئة 4 و5 نجوم، بالإضافة إلى شقق سكنية مفروشة ومكاتب ومحال تجارية ودور سينما وغيرها من المرافق.

ومن المنتظر أن تنجز كافة أقسام المشروع، الذي تولّت تصميمه شركة فوستر وشركاه، خلال العام 2009 ما عدا الأبراج السكنيّة التي سيتمّ الإنتهاء من تنفيذها خلال الربع الثاني من العام 2010".



مشروع "السوق المركزي"



ANTARADUS

For Touristic Development

WAHOUD GROUP

wahoud.group@go.com.jo

United Kingdom :
Tel : (+44 1275) 461 234
Fax: (+44 1275) 461 222
info@junada.com

Tartous - Syria



"مكاسب القابضة" تباشر عملياتها في الإمارات

أعلنت "مكاسب القابضة" عن بدء عملياتها في الإمارات، كشركة استثمار ذات مسؤولية محدودة تمارس أعمالها على الصعيد الإقليمي.

وأعلن أحد مؤسسي الشركة **هشام عبد الغني** أن "مكاسب القابضة" اشترت مجموعة من المشاريع العقارية التي يتم تطويرها حالياً، وهي ستعمل على تطوير مشاريع أخرى جديدة في المنطقة بشكل مستقل أو ضمن إطار مشاريع مشتركة. وأعرب عن ثقته بالمناخ الاستثماري المتميز الذي يسود المنطقة.

من اليسار: مدحت الحلواني (كواترو) هشام عبد الغني (مكاسب القابضة)، عمر منصور روفي (روفي)

يذكر أن "مكاسب القابضة" تعتبر مشروعاً مشتركاً بين مجموعة شركات "روفي" و"شرم لاند" وشركة "إيه. إيه. انفستمنت" و"كواترو" وتعمل حالياً على مشاريع بقيمة 20 مليار درهم إماراتي. ومن المقرر زيادة هذا الإستثمار ليصل إلى 100 مليار درهم في غضون السنوات العشر المقبلة. وتسعى الشركة إلى مواكبة التطورات السريعة وتبنّي ستراتيجية تقوم على تنويع الإستثمار في قطاع العقارات من خلال الخبرات المتوفرة وشبكة الاتصالات الإقليمية الواسعة التي يمتلكها مؤسسوها.

"مدار": 7 مشاريع في دبي

أعلنت شركة مدار للاستثمار العقاري، التابعة لمجموعة مدار، عن بدء أعمالها الاستثمارية في دولة الإمارات العربية المتحدة. ومن المقرّر أن تقوم الشركة بتطوير 7 مشاريع في منطقة الخليج التجارية في دبي.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة المهندس **علي عبد الرضا المشهدي**: "نحرص على اتّباع أعلى معايير الجودة في المشاريع التي ننفّذها، ما يساهم في ترسيخ مكانتنا في قطاع التطوير العقاري في المنطقة. وتعكس مشاريعنا الاستثمارية طويلة الأمد في الإمارات، إدراكنا لحجم الفرص الكبيرة التي توفّرها أسواق التطوير العقاري في هذا البلد".

وتأسست مجموعة "مدار" في العام 1992 كشركة متخصصة في مجال تصميم وإنشاء مشاريع مدنية وصناعية، إضافة إلى أعمال تطوير البنى التحتية. وتمتلك "المدار" حالياً عدداً من الشركات التي تعمل تحت مظلتها والتي تتنوّع اختصاصاتها ما بين التطوير العقاري والخدمات الهندسية والتصنيع.

"إدارة" تفوز بعقد "قرية الكثبان" في أبو ظبي



مشروع "قرية الكثبان"

فازت شركة "إدارة" بعقدها الأوّل في أبو ظبي، وهو من شركة "منازل" لتطوير مشروع "قرية الكثبان". والمشروع عبارة عن مجمّعات سكنية تقع ضمن مجمّع دبي للإستثمارات، ويمتدّ على مساحة 463 ألف قدم مربّع ويضمّ 19 مبنى سكنياً، إضافة الى أحواض سباحة ومركز صحي وملاعب وحدائق عامة.

يشار إلى أن "إدارة" هي شركة تابعة ومملوكة كلياً لشركة "الاتحاد العقارية" وقد تمّ تأسيسها في العام 2002 لإدارة المشاريع التابعة للشركة. وتسعى "إدارة" إلى توسيع حقيبتها من خلال اكتساب عملاء جدد في مختلف أرجاء دولة الإمارات. وهي حالياً، تدير وتشرف على مشاريع عدة في كل من دبي والشارقة والعين وأبوظبي.

"تأسيس" تطلق "إيربورت تاورز" في رأس الخيمة

أطلقت شركة تأسيس للإستثمار والتطوير مشروع "إيربورت تاورز" الذي يقع في المنطقة الحرّة لمطار رأس الخيمة. وتقدّر كلفة المشروع بمليار درهم (271 مليون دولار) ويقام على مساحة إجمالية تصل إلى 500 ألف قدم مربع. وهو يتألف من 10 أبراج تجارية يتضمن كل واحد منها 10 طوابق، و8 أبراج سكنية يتكون كل منها من 11 طابقاً وقرية لشحن البضائع. كما يتضّمن المشروع فندقاً من فئة خمس نجوم، ألحقت به 160 شقة مفروشة موّزعة على برجين.

وأوضح رئيس شركة تأسيس للاستثمار والتطوير **سعد ابراهيم الموسى** أن المشروع يستهدف بشكل مباشر شركات المنطقة الحرّة وشركات الطيران، أما تمويله فسيكون من خلال القروض وعمليات البيع المسبق والمحافظ داخل المجموعة. وسوف تطوّر شركة تأسيس للإستثمار والتطوير المشروع بمشاركة "إيه أند إيه للإستثمار." تجدر الإشارة إلى أن شركة تأسيس هي عبارة عن مشروع مشترك بين "تعميرات الموسى" التي تمثّل عدداً من الشركات العائلية العاملة في القطاع العقاري والفندقي والصناعي والمراكز التجاريّة في السعودية ومجموعة علي الموسى وأولاده الإماراتية.

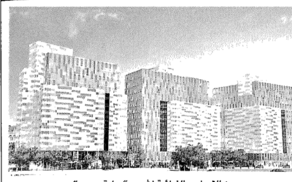


"إيربورت تاورز"



سوليدير تسلّمت تصاميم المشروع

بيع أول قطعة أرض في "بوابة بيروت"



من التصاميم النهائية لمشروع "بوابة بيروت"

أعلن "بيت أبوظبي للاستثمار" عن تسليم التصاميم النهائية الخاصة بمشروع "بوابة بيروت"، البالغة قيمته نحو 600 مليون دولار، إلى الشركة المسؤولة عن تطوير الوسط التجاري للعاصمة اللبنانية بيروت "سوليدير".

وقد تمّ الكشف عن التصاميم الجديدة والنهائية للمشروع، حيث أصبح بإمكان الجميع التعرف على الشكل الذي سيبدو عليه عند انتهائه. وتظهر هذه التصاميم إضافات عصرية إلى أحد أبرز المناطق التاريخية في بيروت بالقرب من ساحة الشهداء الشهيرة.

وكان حضر إلى لبنان الشهر الماضي المهندسون المعماريون الذين يعملون على وضع تصاميم "بوابة بيروت" للمشاركة في ورش العمل الأخيرة المتعلقة بالمشروع الذي يضم مجمعات سكنية وتجارية راقية تتمتع بإطلالة جميلة على البحر.

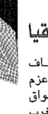
وتعتبر عملية تسليم التصاميم النهائية إلى شركة سوليدير خطوة مهمة جداً، إذ أنها تضع مشروع "بوابة بيروت" على الطريق الصحيح، بحيث بات بالإمكان التأكد من تسلّم كافة الموافقات النهائية المطلوبة من "سوليدير" وبلدية بيروت وجميع الجهات الأخرى وفقاً للخطة المحددة وفي الوقت المطلوب.

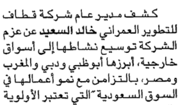
وكان "بيت أبوظبي للاستثمار" قد تلقّى عرضاً رسمياً لشراء أول قطعة أرض في مشروع "بوابة بيروت" الذي يضم ثماني قطع، وذلك من شركة STAR Property & Tourist Development S.A.L، التي تتخذ من بيروت مقراً لها.

وأكد الرئيس التنفيذي لـ"بيت أبوظبي للاستثمار" ورئيس مجلس إدارة شركة بوابة بيروت القابضة، **رشاد جناحي** على أهمية هذه الصفقة التي تقدر قيمتها بـ 30 مليون دولار، قائلاً: "من المحتمل أن يتم أيضاً بيع قطعتي أرض قبل نهاية العام الجاري".

"قطاف" السعودية تتوسّع في الخليج وأفريقيا







خالد السعيد

كشف مدير عام شركة قطاف للتطوير العمراني **خالد السعيد** عن عزم الشركة توسيع نشاطها إلى أسواق خارجية، أبرزها أبوظبي ودبي والمغرب ومصر، بالتزامن مع نمو أعمالها في السوق السعودية "التي تعتبر الأولوية بالنسبة لنا".

وقال لـ"الاقتصاد والأعمال" بأن شركته بطور المباشرة في تنفيذ عدد من المشاريع السكنية – السياحية في الرياض بكلفة إجمالية تفوق 300 مليون ريال، "بعد أن بعنا بالكامل الوحدات السكنية التي بنيناها في كل من حي الروضة وحي الفلاح شمال العاصمة السعودية".

أما خارجياً، "فنحن بصدد عقد تحالف مع إحدى الشركات المغربية لإقامة مشروع مشترك في المغرب، كما لدينا مشروع قيد الدراسة في مصر، وهو عبارة عن أبراج سكنية ومكتبية تقع على النيل وتصل تكلفتها إلى 600 مليون ريال". إلى ذلك، فإن "لدينا مشروعاً نوعياً في دبي هو Space Towers، وسيتم طرحه قريباً جداً على المقاولين للمباشرة بتنفذه. كما نقوم بالتفاوض على تطوير أحد المشاريع في أبوظبي، إلاّ أننا مازلنا في المراحل الأولى من العملية".

ويُثني **السعيد** على الدور الاقتصادي والتنموي الكبير للمدن الاقتصادية المنوي إنشاؤها في المملكة، مُصرِّحاً بأن "قطاف" تعمل حالياً على تكوين تحالف لتطوير مدينة اقتصادية جديدة، رافضاً الدخول في التفاصيل "قبل الحصول على الموافقة من الجهات المعنية على فكرة المشروع".

إدراج "أركان الكويت العقارية" في البورصة

سامر رجا الحاج

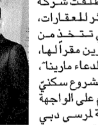
أعلنت شركة بيت الاستثمار الخليجي، بصفتها مستشار الإدراج، عن حصولها على الموافقة الرسمية لإدراج شركة أركان الكويت العقارية (أركان) في سوق الكويت للأوراق المالية.

وقال نائب الرئيس التنفيذي لشركة بيت الاستثمار الخليجي **سامر رجا الحاج** أن شركة أركان الكويت العقارية تأسست في العام 2003 كشركة عقارية مساهمة مقفلة، ويبلغ رأس مالها المصرح والمدفوع 19,4 مليون دينار كويتي، وبلغت أرباحها الصافية في العام 2005 نحو 2,2 مليون دينار، بزيادة 56 في المئة عن العام 2004، ، مشيراً إلى أن أرباح "أركان" للعام 2006 ستصل إلى 3 ملايين دينار.

ولفت إلى أن الشركة ستركّز على نمط جديد من أنشطة الاستثمار العقاري في دولة الكويت وهو عبارة عن منتج متكامل وفقاً لمتطلبات السوق يتمثل في شقق التمليك بنظام (اتحاد الملاك) الذي يسهّل على المالك تنظيم العلاقة مع الملاك الآخرين، إضافة إلى مساهمتها في مجموعة من المحافظ والصناديق والشركات العقارية في دول الخليج العربي والولايات المتحدة الأميركية والتي تهدف من خلالها إلى تعزيز ستراتيجية نموها.



"الكوثر للعقارات" تُطلق برج "الدعاء مارينا" في مرسى دبي



من اليمين: هاري كانتاريا ويوسف محمّد المكي

أطلقت شركة الكوثر للعقارات، التي تتخذ من البحرين مقراً لها، برج "الدعاء مارينا"، وهو مشروع سكنيّ سيقام على الواجهة المائية لمرسى دبي بكلفة 200 مليون درهم (54 مليون دولار). وتبلغ مساحته الإجمالية 216 ألف قدم مربّع، وهو يتألّف من 25 طابقاً تضّم 142 شقّة، بالإضافة إلى محلات التسوّق والمطاعم.

وأوضح العضو المنتدب في الشركة **يوسف محمّد المكي** أنّ المشروع هو المرحلة الأولى من مشروع تجاري وسكني ضخم سيقام في قرية جميرا ومرسى دبي، "وسنعلن عن المرحلتين الثانية والثالثة في المستقبل القريب."

وتقوم شركة أسباير بالتسويق الحصري لـ"الدعاء مارينا". وقد تمّ بيع ما يقارب 50 في المئة منه إلى مستثمرين غالبيتهم من المملكة المتحدة.

وبحسب العضو المنتدب في شركة أسباير للعقارات **هاري كانتاريا**، يبلغ سعر القدم المربّع في "دعاء مارينا" 220 دولاراً "وهو يعتبر السعر الأدنى على مستوى منطقة مرسى دبي في الوقت الحالي". وتوقّع أن ترتفع الأسعار بنسبة 15 في المئة بعد أن أُطلق المشروع رسمياً، وأن ترتفع أكثر من 50 في المئة عندما يكتمل في غضون عامين.

"وسط المدينة جبل علي" المشروع الأوّل لـ "ليمتلس" في دبي

أطلقت "ليمتلس"، شركة التطوير العقاري العالمية التابعة لـ"دبي العالمية"، مشروعها الأول في دبي، وهو "وسط المدينة جبل علي".

وبحسب رئيس "دبي العالمية" **سلطان أحمد بن سليم**، "يمثّل مشروع "وسط المدينة جبل علي" أسلوباً استراتيجياً جديداً وقابلاً للاستمرار تتّبعه "ليمتلس" حالياً، ويهدف إلى تطوير مشاريع عمرانية تساعد على خلق مجتمعات متنامية ومتنوعة".

وتبلغ مساحة المشروع 200 هكتار ويمتد على مسافة 11 كلم.، وهو يتألف من أربع مناطق أساسية: الحي الشرقي، الحي الشرقي المركزي، الحي الغربي المركزي، والحي الغربي. ويتميز بمساحات واسعة بين الأبنية وبمناطق مخصصة للمشاة. ويحتوي المشروع على 326 بناءً تم تخصيص 237 منها للسكن. ويتضّمن المشروع نظام مواصلات متعدد الوسائل حيث سيتمّ إنشاء محطات لشبكة مترو دبي للمواصلات في كل منطقة من المناطق الأربع في المشروع.

وتجري حالياً عمليات البناء والإنشاء للمشروع، ومن المقرر أن تكتمل المباني التجارية الأربعة الأولى في منتصف العام 2007، وأعمال البنية التحتية في العام 2009. ويتسع المشروع لـ 235 ألف نسمة، ويصل عدد ساكنيه إلى 70 ألفاً.


بدء الأشغال في المشروع

"كوي للعقارات" تبدأ المرحلة الثانية من "خليج لاهويا السكني"

أعلنت "كوي للعقارات" عن إطلاق المرحلة الثانية من مشروع "خليج لاهويا السكني" الذي يقام على "جزيرة المرجان" في إمارة رأس الخيمة.

ويتوّقع إنجاز المرحلة الثانية من المشروع الذي تقدّر كلفته الإجمالية بـ800 مليون دولار في مارس 2008. ويتألّف المشروع من 269 وحدة سكنيّة للتملك الحر تتراوح أسعارها بين 112 ألف دولار و434 ألفاً، ويضمّ المشروع مطاعم ومقاهي وبرك سباحة يتمّ التحكّم بدرجة حرارتها، وملاعب تنس ونادياً صحياً وسبا من فئة 5 نجوم، إضافة إلى الألعاب المائية.


مشروع "خليج لاهويا السكني"

وتوقّع الرئيس والمدير التنفيذي لشركة كوي للعقارات **فرانك كوي** أن تحظى المرحلة الثانية من المشروع بالتجاوب نفسه الذي لقيته المرحلة الأولى.

"بلازا مايور" مشروع جديد في "قرية جميرا" –دبي

أعلنت 3 شركات عقارية في الإمارات هي: "مكاسب" و"إشراقة" و"تأسيس" عن تنفيذ مشروع مشترك في "قرية جميرا"–دبي، يحمل اسم "بلازا مايور" وتبلغ كلفته 3 مليارات درهم (818 مليون دولار). وهو يتألّف من 4 أبراج يتضمن كلّ منها 45 طابقاً.

ووقّع اتفاقية المشروع المشترك كلّ من مؤسّس شركة مكاسب القابضة "**هشام عبد الغني**"، والمدير التنفيذي لشركة إشراقة **هشام الفار**، ورئيس شركة تأسيس **سعد ابر أهيم الموسى**.

تقدر المساحة المبنية للمشروع بـ 3 ملايين قدم مربع، وهو يمتد على مساحة 500 ألف قدم مربع. ويتضمن كلّ برج مواقف مخصصة للسيارات ومحلات بيع بالتجزئة، إضافة إلى فندق من فئة 5 نجوم، يتألّف من 4 طوابق ويضمّ 80 غرفة.



الإنسان هو الهدف

لا شك أنّ البلدان العربية بدأت، كل على حده، بتحقيق إنجازات متلاحقة على مستوى ردم الفجوة المعلوماتية مع الدول المتقدمة. لا بل يمكن الجزم أنّ بلداناً عربية تمكّنت في العام 2006 من تخطّي بلدان متقدمة تكنولوجياً في أكثر من معيار معلوماتي كالاتصالات النقّالة وخدمات الجيل الثالث، وحتى في اتصالات الإنترنت في جيلها الجديد المستند إلى تسريع الخدمات وتوسيع قدراتها. لكن القضية الأساسية من وراء ردم الفجوة المعلوماتية لم تكن يوماً رفع القدرات المعلوماتية، وتعزيز التقنيات، فهذه هي الوسائل، أما الهدف فهو الإنسان.

وفي بعض الأحيان، تضيع الأهداف وسط التفاصيل فتصبح مساعي التنمية "مراوحة" في المكان والزمان. فمن كان يقول مثلاً أنّ تعزيز انتشار الإنترنت هو هدف بحد ذاته، أو أنّ نشر الاتصالات النقّالة هدفه أن يملك كل مواطن اشتراكاً في النقّال وحسب؟

نحن بحاجة الى رؤية تستشرف الأهداف الكلية للتنمية، وإلاّ ما النفع من امتلاك كل المواطنين لاشتراك في الاتصالات السريعة "البرودباند" إذا كانت معظم مواقع الإنترنت ممنوعة أو مغلقة، وإذا كان المحتوى لا يمت الى التنمية والتقدم بصلة.

نحن بحاجة إلى أن نذكّر أنفسنا دائماً بالهدف التنموي العام من وراء التنمية المعلوماتية وردم الفجوة الرقمية. الهدف هو الإنسان وحقوقه، والإقتصاد الحر ودعم المبادرة الفردية. والهدف أيضاً هو المجتمع وحيويته ونشاطه، والتعليم بمستويات جيدة لتخريج طلاب قادرين على المنافسة. إنها الحرية بمعناها المسؤول والناضج، وحماية مصالح المواطنين وتأمين استقرارهم السياسي والاقتصادي والاجتماعي. هذه هي الأهداف الحقيقية.

لطالما كان الضياع وسط التفاصيل في خضم مشاريع التنمية، المشكلة الكبرى بالنسبة إلى البلدان التي لا تمتلك رؤية للتنمية وخططاً تنفيذية وذلك يتطلب بناء المؤسسات الكفوءة والقادرة والتي تعمل بروح الفريق.

إياد ديراني

40 في المئة

هي نسبة العجز التي تواجهها بلدان المنطقة في مجال القوى العاملة المتخصصة في القطاع التقني. ويُعزى هذا العجز إلى سببين: أولاً، النمو الاقتصادي الذي تشهده بلدان الخليج؛ وثانياً، تحرير قطاع الاتصالات وازدياد الطلب على خدمات النقّال والمعلوماتية، الذي يسجل نمواً كبيراً في استخدام القوى العاملة المتخصصة من خارج بلدان المنطقة خصوصاً من البلدان الآسيوية.

90 في المئة

هي نسبة أجهزة الكمبيوتر المرتبطة بالإنترنت التي تحتوي على "برامج تجسس". وتؤكد بعض الشركات، التي تراقب انتشار هذه البرامج في أجهزة الكمبيوتر، أنّ معظم الكمبيوترات المرتبطة بالإنترنت في العالم تحتوي على برنامج واحد على الأقل أو أكثر من برامج التجسس. ويمكن لهذه البرامج إرسال معلومات سرية إلى طرف ثالث من دون تصريح. كما يمكن أن تؤدي إلى إبطاء برنامج التشغيل في الكمبيوتر أو شلّه تماماً. وتضيف بعض الشركات المتخصصة في مكافحة هذه البرامج أنّ المشكلة ليست فقط في انتشارها، بل في عدم معرفة أصحاب الكمبيوترات بما تحتويه أجهزتهم من ثغرات قد تهدد مستقبل أعمالهم. وتستهدف هذه البرامج عادة الكمبيوترات المنتشرة في الشركات بهدف سرقة معلومات صناعية أو تجارية.

2008

هي السنة التي ينتهي فيها مشروع مد كابل بحري للاتصالات بين الهند وأوروبا، عبر الشرق الأوسط. وتقول مصادر في الشركة المصرية للإتصالات أنّ شركات اتصالات من مصر وايطاليا والهند والسعودية والامارات تساهم في المشروع. وتضيف مصادر الشركة أنها وقّعت مذكرة تفاهم بشأن المشروع مع مؤسسة الاتصالات الإماراتية وشركة الاتصالات السعودية و"سباركل" التابعة لـ "تليكوم ايطاليا"، وشركة في.أس.ان.أل الهندية.

وقالت الشركة إن الكابل يستخدم أطوالاً "موجية مكثفة" (Wavelengths) وتصل طاقته التصميمية إلى ما لا يقل عن 2560 جيغابايت في الثانية، ما يمكنه من نقل كمية هائلة من "البيانات" (Data). وأضافت الشركة أن الأطراف الموقّعة على المذكرة تتوقع منح عقود المشروع قبل نهاية السنة الحالية.

"موبايلي" السعودية:
5 ملايين مشترك خلال عام



الرئيس التنفيذي لشركة "موبايلي" خالد الكاف

الرياض – الاقتصاد والأعمال

أعلنت شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" السعودية، التي بدأت تقديم خدماتها في شهر مايو من العام الماضي، تحقيق إيرادات تشغيلية بلغت 4282 مليون ريال سعودي حتى نهاية الربع الثالث من العام 2006، مقارنة بـ 634 مليوناً في الفترة نفسها من العام السابق، أي بزيادة بلغت 575 في المئة. كما حققت الشركة صافي أرباح عن الفترة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2006 بلغ 370 مليون ريال، مقارنة بخسائر بلغت مليار ريال في الفترة نفسها من العام الماضي.

تأسست "موبايلي"، بموجب مرسوم ملكي في سبتمبر من العام 2004، وفازت بالرخصة الثانية لتشغيل الهاتف النقال في السعودية. ويملك الجانب السعودي من القطاعين العام والخاص 65 في المئة من أسهم الشركة، وتمتلك مؤسسة "اتصالات" الإماراتية 35 في المئة. وقالت الشركة أن عدد المشتركين قارب 5 ملايين بنهاية شهر اكتوبر الماضي. كما بلغ عدد المشتركين الذين قاموا باستخدام المكالمات المرئية من الجيل الثالث أكثر من 310 آلاف خلال الأشهر الأربعة الأولى من تدشين خدمات الجيل الثالث.

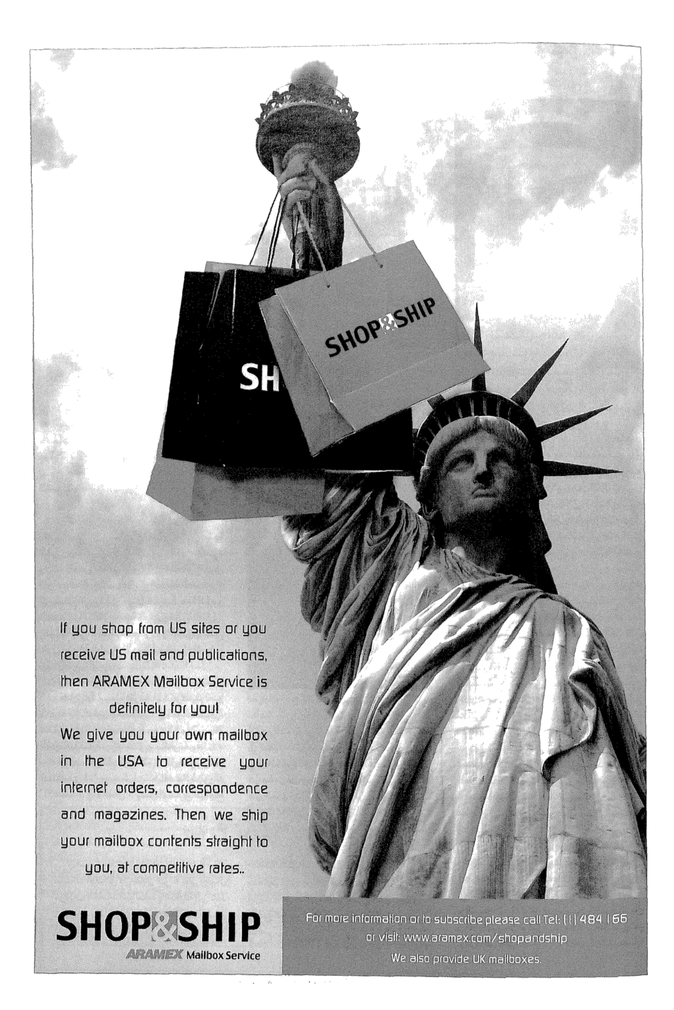
واستطاعت الشركة تغطية جميع مدن المملكة وجميع المحافظات الرئيسية وأغلب المحافظات الأخرى، ومجموعة كبيرة من الطرق السريعة تجاوزت من حيث الطول 15 ألف كيلومتر، ومتصلة كلها بأبراج ومحطات "موبايلي" التي تعتمد نظام الجيل G2,5 وهو أحدث نظام في الجيل الثاني والوحيد في المملكة. علماً أن الاتفاقية الموقعة مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات تلزم "موبايلي" بتغطية 14 مدينة فقط خلال السنة الأولى. أما بقية الطرق الأخرى والمحافظات النائية والقرى، فإن "موبايلي" تستخدم شبكة المشغل الآخر، الذي وقعت معه عقداً للتجوال المحلي مدته ثلاث سنوات، وذلك من دون أية تكاليف إضافية على مشتركي "موبايلي"، إلى حين تغطية هذه المناطق بشبكة "موبايلي" خلال الفترة المقبلة. وبهذا تكون لدى "موبايلي" ميزة فريدة باستخدام شبكتين، ما يمنحها التغطية الأوسع والأكبر في المملكة، رغم أن استخدام شبكة المشغل الآخر يعتبر تكميلياً ومحدوداً.

وترتكز سياسة "موبايلي" على تزويد المشتركين بخيارات متنوعة من الباقات المختلفة سواء المسبقة الدفع أو المؤجلة الدفع. وتناسب هذه الخيارات احتياجات جميع شرائح المجتمع، وتتميز بتضمّنها كل القيم المضافة مثل الرسائل القصيرة والرسائل المصورة والإنترنت عبر النقال الذي تصل سرعته إلى 200 كيلوبت في الثانية، وخدمة تحديد المواقع والتجوال الدولي للبطاقات المسبقة الدفع، وغيرها. وقد طرحت "موبايلي" أكثر من 15 خدمة ذات قيمة مضافة تطرح لأول مرة في السوق السعودية، كان أهمها خدمة التجوال الدولي للإنترنت، خدمة الرسائل المتعددة الوسائط MMS، خدمة الأسهم "بوقتها الفعلي" Real Time، خدمة تحديد المواقع، خدمة تحويل الرصيد وغيرها من الخدمات ذات القيمة المضافة، وخدمة الرسائل المتعددة الوسائط الدولية MMS وغيرها. أما في شهر سبتمبر فقد دشنت الشركة وذلك لأول مرة في المملكة وللمرة الثالثة على مستوى العالم العربي، خدمة "البلاك بيري" لقطاع الأعمال والشركات على أن يتبع ذلك قطاع المستهلكين من الأفراد.

وعلى مستوى المبيعات، تمكنت "موبايلي"، وبالتعاون مع شركائها الرئيسيين، من توفير أكثر من 2300 نقطة بيع بأحجام مختلفة خلال العام الأول من التشغيل، سواء مراكز البيع التي تتبع "موبايلي" مباشرة أو تلك التي تدار من قبل الموزعين المعتمدين. وتميزت "موبايلي" بأنها أول شركة اتصالات في المنطقة تخصص مراكز بيع خاصة بالنساء مزوّدة بطاقم نسائي كامل، وبأنها استطاعت، رغم حداثة عهدها، تحقيق نسبة سعودة لم تحققها شركات أخرى تعمل منذ سنوات، حيث بلغت نسبة السعودة أكثر من 80 في المئة في جميع التخصصات الفنية والإدارية ومجالات المبيعات والتسويق وخدمة العملاء، وتجاوز مجموع موظفيها 2421 موظفاً حتى نهاية سبتمبر 2006. وكانت شركة "موبايلي" الأولى التي تفاعلت مع المرسوم الملكي القاضي بزيادة رواتب موظفي الدولة بنسبة 15 في المئة، فبادرت الشركة بمنح موظفيها من السعوديين وغير السعوديين هذه النسبة.

الإيرادات التشغيلية ارتفعت بنسبة 575 في المئة خلال عام

واستشعاراً من "موبايلي" لأهمية المشاركة الاجتماعية ودعم البرامج التي تعود بالنفع على الوطن والمجتمع، قامت خلال عام من تشغيلها برعاية الكثير من الأنشطة ودعم البرامج المختلفة، كان أبرزها رعاية المنتخب السعودي الأول لكرة القدم حتى العام 2007 بما في ذلك كأس العالم. كذلك ترعى الشركة الحملة المرورية "يكفي"، والمسابقة الخاصة للكتابة عن الرسول، كما ترعى العديد من المعارض التقنية وتشارك فيها بشكل متميز مثل معرض "جايتكس الرياض" حيث كانت الراعي الرسمي للمعرض و"معرض جدة للاتصالات" و"معرض الاتصالات السعودي" ومعرض CeBIT الدولي في ألمانيا والتي مثلت فيه قطاع الاتصالات السعودي، ومعرض الكتاب الدولي في الرياض ومؤتمر التوظيف الثالث النسائي ومعرض المجوهرات الدولي في الرياض، إضافة إلى مهرجان الجنادرية السنوي، وغيرها من المعارض الأخرى. ■


SHOP&SHIP
SH
If you shop from US sites or you receive US mail and publications, then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!
We give you your own mailbox in the USA to receive your internet orders, correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents straight to you, at competitive rates..
SHOP&SHIP
ARAMEX Mailbox Service
For more information or to subscribe please call Tel: (1) 484 166
or visit: www.aramex.com/shopandship
We also provide UK mailboxes.

التخطيط لإطلاق "بدر 6" منتصف 2008

"عرب سات" تُطلق القمر "بدر 4"


خالد بالخيور

باريس - شفيق شيا

احتفلت المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" بميلادها الـ 30 بالتزامن مع نجاح إطلاق القمر "بدر 4" من الجيل الرابع. ومع هذا التطوّر باتت المؤسسة تمتلك منظومة متكاملة من الأقمار الصناعية تستطيع تلبية إحتياجات السوق في الفترة المقبلة.

لا يزال قطاع الاتصالات الفضائية يسجّل نمواً مطرداً مع ازدياد الطلب على خدمات الاتصالات الفضائية. وتعتبر "عرب سات" لاعباً رئيسياً في هذا القطاع، نظراً لتنوّع خدماتها بين البث التلفزيوني ونقل الصوت والمعلومات.

"بدر 4"

تتابع "عرب سات" تنفيذ استراتيجيتها التي وضعها مجلس الإدارة العام الماضي، وذلك بإطلاق القمر "بدر 4"، أول أقمار الجيل الرابع لـ "عرب سات"، بواسطة الصاروخ الروسي "بروتون" حيث سيبث هذا القمر الخدمات التلفزيونية مباشرة إلى المنازل، إضافة إلى خدمات الصوت والصورة على طول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأجزاء من أوروبا.

وانطلق الصاروخ "بروتون" في تمام الساعة 8:01 مساء الأربعاء 8 نوفمبر، من قاعدة بايكانور العسكرية في كازاخستان، التابعة لروسيا، حاملاً معه القمر "بدر 4" الذي صنعته شركة أستريوم الفرنسية.

وبعد نجاح الإطلاق قال الرئيس التنفيذي لـ "عرب سات" **خالد بالخيور** لـ "الاقتصاد والأعمال": "يمثل الإطلاق الناجح للقمر الصناعي "بدر4" حجراً أساسياً مهماً في تنفيذ استراتيجية "عرب سات" الجديدة، وسيتمّ وضعه في الخدمة خلال شهر ديسمبر من هذا العام، لنقوم بنقل خدماتنا من القنوات المستأجرة إلى "بدر4"، إضافة إلى تقديم خدمات البث التلفزيوني والإنترنت ذات النطاق العريض".



القمر "بدر4"

وقال **بالخيور**، رداً على سؤال ماذا بعد "بدر4"؟ "إنّ المؤسسة وقّعت عقد تصنيع "بدر 6" من أقمار "عرب سات" للجيل الرابع لإطلاقه في النصف الأول من 2008 كبديل للقمر "4A" الذي فُقد خلال عملية إطلاقه بداية هذا العام. وسيغطي "بدر4" 130 مليون مشاهد على طول المنطقة الواقعة من المغرب والجزائر غرباً حتى منطقة الخليج العربي".

تعاون مع "أستريوم"

تعتبر شركة أستريوم الفرنسية التابعة للوكالة الأوروبية للفضاء من أكبر الشركات المصنّعة للأقمار الصناعية بكافة أنواعها حيث وقّعت المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" معها عقد تصنيع "بدر 6" من أقمار "عرب سات" للجيل الرابع ليكون جاهزاً للإطلاق في منتصف العام 2008.

وأعرب الرئيس التنفيذي لشركة أستريوم **أنطوان بوفيه** عن سعادته لإطلاق القمر الصناعي "بدر4" ووضعه في مداره الصحيح، واعتبر هذا الإطلاق "نجاحاً لكل من "أستريوم" و"عرب سات" والشركة الناقلة "أي.أل.أس".

ويستفيد من خدمات منظومة أقمار "عرب سات" جميع هيئات التلفزيون العربية، سواء من القطاع العام أو الخاص، وكذلك الهيئات الإقليمية والعالمية والشركات ورجال الأعمال والمؤسسات ومزوّدي خدمة الإنترنت والأفراد. ■

صاروخ "بروتون"

يعتبر نظام "بروتون" أحد أهم نُظم مركبات الإطلاق من خلال قدرته على إيصال مركبات الفضاء المتوسطة والثقيلة إلى عدد كبير من المدارات من موقع إطلاقها في بايكانور - كازاخستان. وسجّلت مركبة الإطلاق التي تعمل بنظام "بروتون" والتي أطلقت لأول مرة في العام 1965، إطلاق ما يزيد على 300 رحلة، لكنها فشلت في وضع القمر "4A" في مداره خلال فبراير الماضي.

Vertu تطلق هاتفين جديدين من مجموعة Racetrack Legends

دبي – الاقتصاد والأعمال

حققت شركة Vertu بإطلاقها مجموعة الهواتف النقالة Racetrack Legends في فبراير الماضي نجاحاً كبيراً، خصوصاً أن المجموعة تضمّنت هاتفين يجمعان كل عناصر التميّز، سواء المتعلقة بالتصميم أو بالتكنولوجيا. والهاتفان هما: Ascent Monza و Ascent Silverstone، ولأنهما يشكلان تحية لعالم حلبات السباق فقد أقبل على شرائهما عشاق حلبات السباق وهواة اقتناء التحف الخاصة بالسباقات.

إستناداً الى هذا النجاح، أطلقت Vertu، مؤخراً، هاتفين جديدين يمثلان حلبتي سباق أخريين. الهاتف النقال الأول هو Le Mans الذي يأتي تحية لحلبة Le Mans الأسطورية التي عرفت بالسباقات الممتدة على مدى 24 ساعة. والثاني هو هاتف Indianapolis الذي يأتي أيضاً تحية لحلبة The Brickyard، وهي حلبة تستضيف أحد أكثر السباقات شهرة وصعوبة في تاريخ سباق السيارات وهي "سباق Indy 500". والهاتفان يأتيان ضمن إصدار محدود.

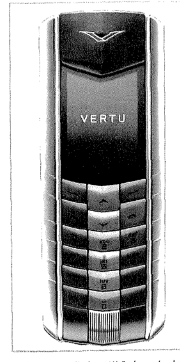
مميزات فريدة

يتميز كل هاتف من مجموعة هواتف Racetrack Legends بمواد لم تستعمل يوماً في صناعة الهواتف النقالة، حرصاً من Vertu على تقديم قطع فريدة للاقتناء. فكل هاتف من مجموعة هواتف Le Mans المحدودة الإصدار يتوفر بالجلد الأزرق اللّماع، بينما تتوفر هواتف Indianapolis المحدودة الإصدار باللون الأسود الكلاسيكي.

ولأن Vertu تحرص دائماً على الكمال في حرفتها، فهي تبحث بشكل مستمر عن سبل مختلفة ومبتكرة لاستخدام مواد وأساليب تصنيع جديدة. لذا فقد درست نوعية الجلد الكربوني الثلاثي الأبعاد وأخضعته لجملة من الاختبارات قبل أن تختاره لصناعة الإصدار الجديد. كما تم ابتكار طريقة جديدة لتطبيق صورة ألياف الكربون على تركيبة الجلد الطبيعي بواسطة قالب خاص.

ومن شأن هذه العملية أن تضمن تماسكاً جيداً للجناح الجلدي من الهاتف بينما تمنحه تركيبة فريدة تتيح له مقاومة الاهتراء أكثر من أي نوعية اخرى من الجلد، إضافة إلى مقاومة للماء بنسبة 98 في المئة. يذكر أن هذه التطبيقات تستخدم في الظروف القاسية حيث يسود الأداء العالي مثل الجلد المستخدم في سيارات ودراجات السباق.

وتعد مجموعة Racetrack Legends المحدودة الإصدار من Vertu التي صنعت في المملكة المتحدة من أحدث الإضافات على الهواتف النقالة الأكثر صلابة في العالم. فقد تطلب البحث والعمل على تطوير مجموعة هواتف Vertu Ascent ضعف عدد ساعات العمل التي يتطلبها تصميم نموذج حديث من سيارات سباق الفورمولا واحد. وقد مزج صانعو هواتف Vertu الفاخرة





بين تقنيات القولبة المعدنية المتطورة بواسطة الحقن والنقش بالليزر والطلاء الدقيق اليدوي لابتكار مقدمة أسفل الشاشة.

أما الجلد الكربوني الثلاثي الأبعاد فيحتضن شاشة بلور الصفير، بينما تضمن محامل الأحجار الكريمة عمراً أطول لمفاتيح الفولاذ الصلب المصممة بدقة عالية. ويتم ثقب كل مفتاح في لوحة المفاتيح بدقة متناهية بأشعة الليزر، علماً أن لوحة المفاتيح الواحدة مثقوبة بأكثر من 575 ثقباً لابتكار الاحساس بالضوء المنبعث من خلال الفولاذ الصلب.

ومن الجدير ذكره أن هذا الإصدار المحدود سيقتصر على 1000 هاتف نقال من Le Mans و1000 هاتف نقال Indianapolis فقط، يتم تصنيعها وطرحها في الأسواق العالمية. كل هاتف من مجموعة Racetrack Legends المحدودة الإصدار يحمل رقماً خاصاً من 1 إلى 1000، محفوراً بواسطة الليزر على الغطاء الخلفي. ■

معرض "جيتكس" في الدورة 26:
130 ألف زائر وافتتاح "غلف كومس"


الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم مفتتحاً المعرض

دبي ـ الاقتصاد والأعمال

نجحت دبي مرة أخرى في استضافة أعمال معرض "جيتكس" المتخصص في المعلوماتية والاتصالات. وهي إذ تعقد المعرض في سنته السادسة والعشرين تؤكد مرة أخرى على ازدياد أهمية قطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلوماتية في المنطقة واهتمام الشركات الأجنبية والإقليمية بتوسيع أعمالها في البلدان العربية. افتتح أعمال المعرض نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. وشهد المعرض هذه السنة إضافة معرض جديد متخصص في قطاع الاتصالات تحت إسم "غلف كومس".

أكد منظمو معرضي "جيتكس" و"غلف كومس" اللذين أقيما في مركز دبي التجاري العالمي بين 18 و22 نوفمبر الماضي على نجاح المعرض "الذي يجمع القسمين" في جذب 130 ألف زائر. وأضافوا أن المعرض أكد مكانته كواحد من أهم وأكبر معارض تقنية المعلومات على مستوى العالم بعد نجاحه في تلبية احتياجات ومتطلبات أسواق تقنية المعلومات والاتصالات، واستقطاب أفضل العارضين من رواد القطاع على المستويين الإقليمي والعالمي، وإتاحة الفرصة للمتخصصين وأصحاب القرار للتواصل مباشرة مع أصحاب الشركات ومديريها التنفيذيين. واستقطب المعرض شركات من مناطق الخليج والشرق الأوسط وأميركا وأوروبا وأفريقيا وآسيا، ومن بلدان مثل الهند، إيران، لبنان، سورية، المغرب، تونس، الجزائر وباكستان.

وأعرب مدير عام مركز دبي التجاري العالمي **هلال سعيد المري** عن سعادته بنجاح المعرض هذا العام في استقطاب عدد متزايد من ممثلي قطاع التجار وأصحاب الأعمال والزوار. وأكد أن فئة ونوعية الزوار التي اجتذبها المعرض ساعدت المشاركين على إبرام عدد من أهم الصفقات والاتفاقيات، ووفرت البيئة المناسبة لالتقاء رواد هذه الصناعة.

وأظهر "جيتكس"، الذي ينمو عاماً بعد عام، أنه بات أحد أكبر المعارض في قطاعي الاتصالات والتكنولوجيا على مستوى العالم. وشهد المعرض في دورته الجديدة هذا العام نمواً في مساحته الإجمالية التي زادت على 62 ألف متر مربع، بزيادة 33 في المئة عن العام الماضي، وفي عدة قاعاته التي وصلت إلى 13 قاعة. وشارك في المعرض هذا العام 1347 عارضاً من 76 دولة، بزيادة 16 في المئة في عدد العارضين و23 في المئة في عدد الدول. كما شهد المعرض مشاركة عدد من الدول بأجنحتها الوطنية لأول مرة، كالولايات المتحدة، وسورية والبرتغال وهنغاريا.

المساحة زادت 33 في المئة، والمشاركون 16 في المئة، والدول المشاركة 23 في المئة

قطاع الاتصالات يرسّخ حضوره مع 125 شركة

الولايات المتحدة تشارك بجناح وطني لأول مرة

تميّز نوعية الزوار

وتعليقاً على مستوى أعمال المعرض هذه السنة أعرب عدد كبير من ممثلي الشركات عن رضاهم بمستوى ونوعية الحضور. وأشاد المدير الإقليمي في الشرق الأوسط لشركة شبكات جونيبر **محمد عبد الملك** بالقسم الجديد في المعرض "غلف كومس" قائلاً: "نجح المنظمون من خلال "غلف كومس" في جعل المعرض أكثر تخصصاً، وهو ما سيعود بالفائدة الكبيرة على أعمالنا الرئيسية". وأوضح ممثل شركة سامسونغ الخليج للإلكترونيات **رأفت الله خان** "أن هدف المشاركة في دورة هذا العام هو التوسع ودخول أسواق المنطقة والالتقاء بالزائرين التجاريين فيها، وقد أتاح لنا تواجدنا في المعرض التواصل مع شركائنا وموزّعينا وغيرهم من المستخدمين، ووفرنا لهم الفرصة لتجربة أفضل منتجاتنا التقنية".

أما المدير الإقليمي لشركة سيمانتيك في منطقة الشرق الأوسط **كيفين إسحاق** فأعرب عن سعادته لتحقيق شركته ثلاثة أضعاف ما كان يتوقعه. وأضاف: "حافظنا على علاقاتنا السابقة وأسسنا مجموعة من العلاقات الجديدة من خلال المعرض، والتقينا أبرز شركائنا في المنطقة وعرضنا آخر المنتجات والتقنيات الخاصة بالشركة. وأكّد على قدرة "جيتكس" على جذب نوعية

خاصة من الحضور وتوفير البيئة المناسبة للقاء ممثلي الشركات وتكوين الشراكات الجديدة". وفي كلمة التي ألقاها بالنيابة عن شركة إل جي للإلكترونيات الخليج أكد مدير التسويق **أتول فيرما** أن تواجد شركتهم في المعرض كان بهدف زيادة الترويج لاسم الشركة وعرض منتجاتها الجديدة. وأضاف: "ساعدتنا مشاركتنا في المعرض على التعرّف على احتياجات ومتطلبات الأسواق في المنطقة وتلقينا العديد من الاستفسارات التجارية من القطاع العقاري والصناعي والسياحي في المنطقة".

وقال مدير تطوير الأعمال في "نورتل" **جوزيف محوج**: "نحن سعداء جداً بإطلاق "غلف كومس" الذي يعتبر المنطقة المتخصصة في قطاع الاتصالات". وأضاف: "نستقبل حالياً الكثير من الاستفسارات وهو ما يزيد من قدرتنا على خدمة عملائنا الحاليين". وقال مدير الأعمال التقنية حول العالم في شركة كوريا للاتصالات **دونغ هيون كانغ**: "لا نزال في مراحل عملنا الأولى داخل الإمارات ولذا يعدّ "غلف كومس" بمثابة المنصة المثالية لنا حيث نبحث عن شركاء جدد لخدماتنا في المنطقة".

"غلف كومس"

أكد منظمو معرض "غلف كومس" في مركز دبي التجاري العالمي على نجاح المشاركين في إبرام العديد من الصفقات والاتفاقيات خلال الأيام الأربعة الأولى للمعرض الذي يعد الأبرز من نوعه في المنطقة والمتخصص في قطاع الاتصالات. وقال مدير عام مركز دبي التجاري العالمي **هلال سعيد المري**: "نجح "غلف كومس" في تكوين بيئة مثالية لاستقطاب أكبر شركات الاتصالات في المنطقة". وأضاف: "يعدّ "جيتكس" مصدر الدعم الأساسي لمعرض "غلف كومس" نتيجة نمو قطاعي الاتصالات والتكنولوجيا في المنطقة".

وشارك في معرض "غلف كومس" هذا العام أكثر من 125 شركة، بينها عدد من عمالقة الشركات العالمية في مجال الاتصالات، مثل "تي أر إيه" TRA، "اتصالات"، "نوكيا"، "دو"، "أورانج"، "ثريا"، "ألكاتل"، "بلجاكوم"، "بوتيفيو مينا" و"الاتصالات الكورية"، إلى جانب العديد من الأسماء المعروفة الأخرى. وجلبت هذه الشركات الرائدة في قطاع الاتصالات إلى المعرض عدداً من أحدث المنتجات والتقنيات المبتكرة على مستوى العالم، كالإتصالات النقالة، تطوير الشبكات، تطبيقات القمر الصناعي، تقنية بروتوكول الإنترنت وحلول البنية التحتية.

وخلال أعمال "غلف كومس" أعلنت مؤسسة "إي تي أند تي" (AT&T) عن افتتاح مكتبها الإقليمي في الشرق الأوسط في دبي، وهو ما يشير إلى الأهمية التي توليها الشركة للسوق الخليجية، والتواجد في معرض "غلف كومس" باعتباره الحدث الأكبر لقطاع الاتصالات. وقال رئيس عمليات AT&T في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **جون فلاديمير سلاميكا**: "تعتبر مشاركتنا في "غلف كومس" خطوة مهمة نؤكد من خلالها مدى اهتمامنا والتزامنا نحو المنطقة. ننوي خلال العام المقبل تعزيز تواجدنا في منطقة الشرق الأوسط ويسعدني الإعلان عن افتتاح مكتبنا الرئيسي في دبي في إشارة منا إلى قدرتنا على الوفاء باحتياجات العملاء في هذه المنطقة سريعة النمو".



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم متجولاً في المعرض

المبيعات في "جيتكس سوق التكنولوجيا" زادت على 82 مليون درهم وتوقيع عقود واتفاقيات شراكة خلاله

اتفاقية بين "واحة دبي للسيلكون" و"سينوبسيس" لتأسيس مركز لتصميم "الدارات المتكاملة"

"جيتكس سوق التكنولوجيا"

أما على مستوى سوق التكنولوجيا ومستهلكي الإلكترونيات الذي يقام على هامش "جيتكس" فأعلن المنظمون عن اختتام أعمال المعرض بنجاح في 24 نوفمبر. وقالوا: "إن الدورة السادسة عشرة من "جيتكس سوق التكنولوجيا" حققت نجاحاً كبيراً ونمواً في المبيعات التي تعدّت حاجز 82 مليون درهم، وإن عدد زوار المعرض بلغ خلال أيامه السبعة نحو 126 ألفاً بزيادة 6,5 في المئة عن دورته السابقة . وأعرب **المري** عن سعادته بالإقبال الشديد الذي حظي به "جيتكس سوق التكنولوجيا" الذي عزّز من مكانة المعرض كأكبر معرض تكنولوجي لقطاع المستهلكين في المنطقة". وكانت الشركات المشاركة قد أعلنت عن العديد من العروض الخاصة خلال أيام المعرض، كما ادخرت بعض شركات البيع بالتجزئة عدداً من عروضها الخاصة للأيام الثلاثة الأخيرة، بينما أعلن عدد آخر من الشركات عن زيادة للفرص والعروض الخاصة.

وأشاد المشاركون في السوق بعدد الزوار وقيمة مبيعاتهم. وقال مدير المبيعات والتسويق في شركة تريجون **كامران خايال** أن مبيعات الشركة تجاوزت 700 ألف درهم خلال الأيام الأربعة الأولى، وأنهم يهدفون إلى تحقيق مبيعات بقيمة 1,5 مليون درهم مع نهاية المعرض. وأكد أن اهتمام الشركة تركز هذا العام على أجهزة الكمبيوتر النقال،

شاشات العرض "إل سي دي" LCD التلفزيونية والكاميرات الرقمية. وأضاف خايال، الذي تشارك شركته للمرة الخامسة في المعرض، أنه لاحظ زيادة كبيرة في عدد الزائرين بدرجة أكبر من العام الماضي، خصوصاً من الشباب الذين جاؤوا ليستفيدوا من العروض الخاصة التي تقدمها الشركات في المعرض، والتي شملت أجهزة تقنية المعلومات، الإلكترونيات، الألعاب الترفيهية، التقنية الرقمية النقالة وأجهزة الكمبيوتر المكتبية والمحمولة والطابعات.

وأكد مدير الأقسام في "بلغ انس" **بردلاي بينيت** أن مبيعات الشركة ارتفعت بنسبة 40 في المئة خلال الأيام الأربعة الأولى من المعرض. وأكد مدير المبيعات في قسم PCSS في شركة الإمارات للكمبيوتر **بلال حماوي** على نمو المبيعات بشكل كبير. أما مدير التجزئة في "هرمان هاوس" **م. ك. راجو**، الذي يشارك للمرة الثانية، فقد أكد أن "جيتكس سوق التكنولوجيا" قد تحول من مجرد معرض للكمبيوتر إلى معرض للإلكترونيات الاستهلاكية، وهي المنتجات التي تشهد أعلى مستويات من الطلب. وأعرب **راجو** عن اعتقاده بأن معظم الشركات حققت زيادة في حجم مبيعاتها خلال هذا المعرض المتميز. وأضاف: "يمكننا ملاحظة أن الزوار الذين جذبتهم منتجات الإلكترونيات الاستهلاكية كانوا على علم بها إلى حد ما، علاوة على مراجعتهم للأسعار جيداً قبل التوجه إلى المعرض".



هلال سعيد المري

على هامش "جيتكس"

أعلنت "ساب" SAP العربية أن شركة "صحارى للبتروكيماويات" وقع اختيارها على أحد منتجاتها "إيه آر بي ماي ساب" لتكون المحور الأساسي للخدمات المشتركة التي تنوي الشركة ترويجها في مشاريع البتروكيميائيات. وتعدّ "ساب" SAP من أبرز موردي البرامج التجارية والاقتصادية على مستوى العالم.

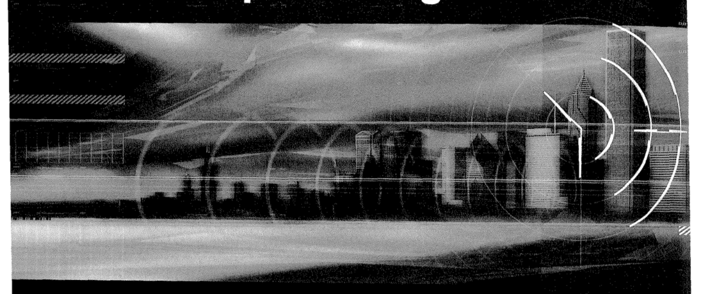
كما أعلنت شركة أدوبي سيستمز المتحدة وهي من أشهر الشركات العالمية لتوريد الحلول التقنية والبرامج، عن منتجها المميز "أدوب فليكس 2". ويعدّ المنتج بمثابة الإطار القوي الذي يهدف إلى تطوير تطبيقات معظم المستخدمين. أما شركة فيوجيتسو سيمنس للكمبيوتر فقد أزاحت الستار عن جهازها الجديد إيه إس بي آر آي إم أو "ESPRIMO Q5000 الكمبيوتر الشخصي الصغير، وهو أحدث التصميمات لأجهزة الكمبيوتر المكتبية العصرية التي تجمع ما بين الوزن الخفيف والتقنية الذكية. وقدمت "باناسونيك"، أبرز شركات التصنيع العالمية في مجال الإلكترونيات الاستهلاكية، عدداً كبيراً من أحدث إصداراتها من ألواح الكتابة الإلكترونية البيضاء ومنتجات "سي ثري لاين" C3-line متعددة الوظائف. وأعلنت شركة آي ميت i-mate عن منتجها الجديد "آي ميت جاي إي كيو" i-mate JAQ3 الذي يطرح للمرة الأولى على مستوى العالم في منطقة الشرق الأوسط.

وانضمت دائرة الخدمات الصحية والطبية مع "آفايا" للتوقيع على إحدى الاتفاقيات الاستراتيجية في معرض "غلف كومس" في دبي وذلك بهدف تكوين شبكة اتصالات ذكية عبر مجموعة من المواقع في الإمارة على مراحل مختلفة يتوقع الانتهاء منها جميعاً بحلول العام 2010. وأعلنت "تالي سوليوشنز" Tally Solutions المتخصصة في تطوير برامج الكمبيوتر والتي



شركة اتصالات الإماراتية


Cairo ICT
2007
CAIRO ICT
2007
The X Generation



اتفاقية شراكة
بين "واحة دبي للسيلكون" و"سينوبسيس"

ووقعت سلطة "واحة دبي للسيلكون" اتفاقية شراكة ستراتيجية مع "سينوبسيس"، الشركة العالمية الرائدة في مجال توفير أدوات وخدمات تصنيع "الدارات المتكاملة"، وذلك في إطار الجهود التي تبذلها "الواحة" لدعم وتعزيز اقتصاديات المعرفة. وبحسب الاتفاقية ستقوم "سينوبسيس" بتأسيس مركز متقدم لتصميم الدارات المتكاملة في "واحة دبي للسيلكون" لتوفير أدوات التصميم الإلكترونية الضرورية إضافة إلى برامج التدريب. وعقب التوقيع على الاتفاقية قال مدير إدارة التعليم والتكنولوجيا في واحة دبي للسيلكون د.**عيسى البستكي**: "تأتي اتفاقية الشراكة مع شركة سينوبسيس كنتيجة لسلسلة المبادرات المستمرة التي نسعى من خلالها إلى تطوير اقتصاد متنوع في المنطقة، وذلك في إطار سعي "واحة دبي للسيلكون" للمنافسة على المستوى العالمي من خلال تقديمها لمجموعة من المبادرات والخطوات المبتكرة في قطاع اقتصاد المعرفة، كتأسيس مراكز تصميم "الدارات المتكاملة" التي ستزود الشركات بنموذج تصنيع عالي الجودة وبأقل التكاليف".



أثناء توقيع الإتفاقية

تعدّ واحدة من أكبر شركات تقنية المعلومات عن طرح برنامجها الجديد لقطاعي المالية والحسابات وإدارة التخزين "تالي 9" وذلك بلغات متعددة وللمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط.

كما أعلنت "إتش بي" عن عقدها لصفقة تكنولوجيا معلومات مهمة مع "دبي العالمية". وتهدف الصفقة إلى تعزيز البنية التحتية التقنية لـ"دبي العالمية" في كافة المؤسسات التابعة لها في الشرق الأوسط. وبموجب الإتفاقية الجديدة، سيتم تعزيز مركزية التكلفة وتوحيد معاييرها وتطوير ستراتيجيات إدارة كافة الموارد المعلوماتية من خلال بنية تحتية موثوقة ومتطورة. وقال مدير التسويق- قسم المؤسسات والإتصالات في شركة إتش بي الشرق الأوسط **سامر كراوي**: "نفتخر في "إتش بي" بعقد هذه الشراكة مع "دبي العالمية" حيث أنها تلعب دوراً محورياً في تطوير الإمارة. وستقوم الشراكة الجديدة بإدارة كافة الموارد المعلوماتية للمؤسسة لتشغيل كافة وحدات الأعمال التابعة لها بفعالية عالية".

ومع إختتام أعمال المعرض، قالت مصادر شركة اتصالات الاماراتية: "استهلينا مشاركتنا في المعرض بطرح العديد من العروض الترويجية والتي شملت الاشتراك بخدمات الرسائل متعددة الوسائط (MMS) مجاناً، وكذلك الاشتراك بخدمة إضغط لتتحدث Push to talk والاستمتاع بها لمدة شهر مجاناً. وبالإضافة إلى ذلك شملت مجموعة العروض خصماً بقيمة 10 في المئة من السعر الأصلي على بطاقة البيانات للجيل الثالث. كما وقعت "اتصالات" اتفاقيات مع كل من "بتلكو"، "أورانج"، "سينغ تل"، أي تي اند تي"، "سافيس" بهدف تمكين الشركات من نقل الصوت والبيانات باستخدام تقنية الشبكة الافتراضية الخاصة عبر بروتوكول الإنترنت.

كما أبرمت "اتصالات" اتفاقية مع شركة فيزا تهدف إلى توفير خيارات دفع إلكتروني مبتكرة عبر استخدام أحدث التقنيات المتطورة، ومع شركة كواليس. ووقّعت "اتصالات" مذكرة تفاهم مع هيئة الإمارات للهوية بهدف إنشاء وتطوير نظام موحد لإدارة التطبيقات المطورة من أجل تعزيز استخدام بطاقة الهوية وتطوير نظام التعاملات والمحفظة المالية الإلكترونية.

وعرضت "اتصالات" العديد من التقنيات، مثل البث التلفازي عبر الهواتف النقالة الذي يتيح للمستخدمين مشاهدة قنوات فضائية عدة من خلال الهاتف النقال بشكل مباشر وكذلك خدمة التلفاز عبر بروتوكول الإنترنت وحلول "بلاك بيري" للأفراد والشركات الصغيرة التي تمكن المستخدمين من قراءة البريد الإلكتروني والدخول إلى بيانات مؤسساتهم من أي مكان وفي كافة الأوقات.

"اتصالات" تقدّم العديد من العروض والتقنيات، بينها البث التلفزيوني عبر "النقال"

"تجاري" تطلق "جافزا لينك" للتجارة الإلكترونية

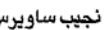
من جهة أخرى، أطلقت "تجاري"، "جافزا لينك" Jafza Link وهو الرابط الذي يتيح لما يربو على 5500 شركة عاملة في المنطقة الحرة في جبل علي "جافزا" الاستفادة من التجارة الإلكترونية بكل مزاياها المتقدمة وآفاقها الرحبة. وتعليقاً على إطلاق البوابة الإلكترونية، قالت المديرة التنفيذي للمنطقة الحرة في جبل علي "جافزا" **سلمى حارب**: "تمتد مسيرة جبل علي لأكثر من عشرين عاماً كان خلالها دعامة أساسية ومحورية من دعائم تعزيز التجارة والأعمال في منطقة الشرق الأوسط، غير أن الشركات العاملة في المنطقة الحرة في جبل علي، والتي يزيد عددها على 5500 شركة، ظلت تبحث عن طرق ذكية وغير مسبوقة للالتقاء مع الشركاء المحتملين والاستفادة من الفرص المتاحة من أجل تحقيق مبيعات أفضل ومن هنا تأتي أهمية ما تفعله "تجاري". ■

بانوراما الاتصالات

الجزائر







نجيب ساويرس

أعلنت شركة "أوراسكوم تليكوم" المصرية عن استحواذها على حصة الأقلية في شركتها المشغلة للهاتف النقال في الجزائر التي تحمل اسم أوراسكوم الجزائر "جيزي". وقال بيان للشركة أنها وقعت اتفاقية لشراء 7,91 في المئة من أسهم شركة "جيزي" من شركة الإمارات للاستثمارات الدولية مقابل 399 مليون دولار. وأضاف البيان أنه بإتمام هذه الصفقة ترتفع الملكية المباشرة وغير المباشرة لشركة أوراسكوم تليكوم في رأس مال "أوراسكوم الجزائر" إلى 95,6 في المئة.

وقالت "اوراسكوم" أنه سيتم تمويل هذه الصفقة من خلال التدفقات النقدية الداخلية للشركة بالإضافة إلى قرض تبلغ قيمته 2,5 مليار دولار كانت قد حصلت عليه مطلع السنة الحالية.

وتُعتبر "جيزي" كبرى الشركات العاملة في مجال خدمات النقال في الجزائر حيث تناهز حصتها السوقية 65 في المئة وتقدّم خدماتها إلى نحو 9 ملايين مشترك. وأمّنت الشركة نحو 35 في المئة من إيرادات "أوراسكوم تليكوم" المجمّعة و49 في المئة من صافي الربح قبل الفوائد والضرائب خلال النصف الأول من السنة الحالية.

وتعليقاً على الصفقة الجديدة قال رئيس شركة "أوراسكوم تليكوم" **نجيب ساويرس**: "إن هذه الصفقة تأتي تدعيماً لستراتيجية الشركة الرامية لزيادة ملكيتها في الشركات العاملة في أسواق قوية من خلال شراء حصص الأقلية فيها، سعياً لدعم النمو والربحية والقيمة المضافة للمساهمين".

سورية

أعلنت شركة "سيرياتل" السورية، عن إطلاق استثمار جديد هو الأول لها خارج سورية. وذلك من خلال شرائها حصة 10 في المئة من أسهم شركة "هيتس يونيتل" التي ربحت رخصة الشبكة الثالثة الجديدة للهاتف النقال في اليمن.

وكانت وزارة الاتصالات اليمنية قد أعلنت في مطلع شهر أكتوبر الماضي أن الشركة الثالثة أنجزت جميع الإجراءات القانونية اللازمة لبدء التشغيل بعد أن حصلت على الترخيص مقابل 149 مليون دولار.

وستقوم كوادر "سيرياتل" بإدارة المشروع الجديد إضافة الى تأهيل وتدريب كوادر محلية للقيام بالعمل، وتأمين استمرارية المشروع. وتساهم في "هيتس يونيتل" مجموعة من كبرى الشركات والمستثمرين من السعودية وبلدان الخليج العربي واليمن في مقدمها شركة الدار للنظم والتقنيات المتكاملة.

مصر

د. طارق كامل

قال وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري **د. طارق كامل** أن مصر تحقق حالياً معدلات نمو مرتفعة في قطاع الاتصالات والمعلوماتية.

وأضاف أن "معدل النمو في القطاع يبلغ حالياً نحو 20 في المئة، أي أكثر بثلاثة أضعاف من معدلات النمو في الاقتصاد المصري. واذا استمرت هذه المعدلات على حالها في السنوات القليلة المقبلة، فإن مصر ستشكل مركزاً أساسياً في المنطقة لهذا القطاع. لقد تخطى عدد المشتركين في خطوط الهاتف الثابت وحدها 11 مليون مشترك، وما زلنا نسجّل في هذا المجال نمواً متوسطاً يناهز 15 في المئة". وعن صادرات مصر من خدمات تكنولوجيا المعلومات قال إنها "ستتخطى المليار جنيه بحلول العام 2010".

من جهة أخرى، وافقت الشركة المصرية للاتصالات على بيع نسبة صغيرة من أسهمها في شركة فودافون مصر إلى شركة فودافون العالمية. ولا تتخطى قيمة هذه النسبة 4,69 في المئة. وتأتي عملية البيع في إطار ترتيب للحصص بين الشركتين من دون التأثير على عدد مقاعد "المصرية للاتصالات" في مجلس إدارة شركة فودافون مصر، الذي من المقرر أن يعاد تشكيله ليتكون من 9 أعضاء فقط.

السعودية

حققت السعودية في السنة الحالية أعلى نسبة نمو لاستخدام خدمات الجيل الثالث من الهاتف النقال على مستوى الشرق الأوسط، والتي بلغت نحو 127 في المئة.

وأكّدت "منظمة النقال الدولية" في تقريرها الصادر في نهاية الربع الثالث من هذه السنة، أن مملكة البحرين سجلت المرتبة الثانية مع نمو بنسبة 24 في المئة، فيما حققت دولة الإمارات نسبة 18 في المئة.

وعلى صعيد تقديم الشركات لخدمات الجيل الثالث ذكرت المنظمة أن نسبة مستخدمي خدمات الجيل الثالث من مجمل مشتركي شركة "موبايلي" السعودية بلغت 7 في المئة، محققة بذلك المركز الأول على مستوى شركات المنطقة.

وبلغ مجموع المشتركين بخدمات الجيل الثالث في السعودية 585,6 ألفاً، وهو أعلى رقم يسجّل في الشرق الأوسط. وتعتبر السعودية من أوائل البلدان التي أطلقت خدمة الجيل الثالث، من ضمن مجموعة بلدان في المنطقة مثل البحرين والكويت وعمان وقطر والإمارات العربية المتحدة. ■

"الوطنية للاتصالات" تُطلق بالتعاون مع "نوكيا" حملة "حركات"

أطلقت "الوطنية للاتصالات"، بالتعاون مع "نوكيا"، حملة التنافس عبر النقّال "حركات"، التي تُعدّ الأولى من نوعها في الكويت والمنطقة، حيث تقدّم للعملاء باقة متنوّعة من خدمات "الوطنية" ذات القيمة المضافة.

وقال المدير العام والرئيس التنفيذي في الشركة **هاري كوبونين**: "إن الشركة صمّمت "حركات" لكي تكافئ عملاءها وتمنحهم التنافس من خلال خدماتها ذات القيمة المضافة، وتؤكّد مرة جديدة من خلال هذه الحملة الأولوية التي يحظى بها عملاء الشركة". وأضاف: "إنّ الحملة ترتكز على مجموعة من المسابقات قوامها محفظة متنوّعة من خدمات "الوطنية" التي تميّز عملاءها من خلال منحهم الفرصة لتجربة خدماتها بطريقة غير مسبوقة".


هاري كوبونين

من جهته، قال مدير إدارة حسابات العملاء وحدة الشبكات في شركة نوكيا **أنريكو ليوناردي**: "إننا على ثقة أنّ "حركات" سوف تدعم جهود "الوطنية" في تقديم خبرات ممتعة لعملائها في استخدام النقّال وتطبيقاته حيث ترتكّز المسابقة على خدمات النقّال كتصوير الفيديو، الألعاب والخدمات الموسيقية".

"مشاريع الفهيم" تطبّق حزمة حلول الأعمال "SAP"


غسان داري، مدير المبيعات لدى "SAP" العربية

أعلنت كلّ من شركة SAP العربية ومشاريع الفهيم، عن استكمالهما بنجاح المرحلة الأولية لتنفيذ حزمة حلول الأعمال الخاصة بمتاجر التجزئة.

وسوف تشكّل حلول SAP دعامة أساسية في الخطة الستراتيجية لمشاريع الفهيم لتوسعة أعمالها في كافة أنحاء المنطقة، وتمكينها من إدارة مجموعتها الواسعة من العلامات التجارية الراقية بالشكل الأمثل لتحقيق أفضل ربحية ممكنة.

ويشار إلى أنّ "حزمة حلول الأعمال الخاصة بمتاجر التجزئة" SAP for Retail هي حزمة مُصممة لتحقيق قيمة مضافة، من خلال جعل متاجر التجزئة أكثر مرونة وفاعلية في أعمالها وعملياتها وذلك بفضل منصة الأعمال SAP NetWeaver. وستدعم تطبيقات "SAP" أوجه الأعمال كافة، بما في ذلك تطوير المنتجات، إدارة البضائع، علاقات العملاء، سلسلة الإمداد والمستودعات وعمليات المتاجر، بالإضافة إلى إعداد التقارير المالية.

"جازي" تقدّم خدمة BlackBerry إلى 10 ملايين مشترك في الجزائر

أعلنت شركة أوراسكوم الجزائر للاتصالات "جازي" عن البدء بتقديم خدمة متطوّرة لتبادل الرسائل والدخول إلى شبكة الإنترنت من خلال الهاتف الخليوي وهي خدمة BlackBerry، وذلك بالتعاون مع مؤسسة RIM الكندية.


حسان قباني

وقال المدير العام للشركة **حسان قباني**: "إنّ من واجب "جازي" تجاه مشتركيها الذين فاق عددهم الـ10 ملايين، أن تقدّم لهم دائماً كل جديد في تكنولوجيا الاتصالات، بما يتناسب واحتياجاتهم؛ وذلك انطلاقاً من مبدأ تعتمده الشركة وهو أن تكون التكنولوجيا في خدمة المستهلك وليس العكس". وأضاف **قباني**: "إنّ حرصنا على ابتكار الجديد الذي يناسب احتياجات المستهلك الجزائري هو إحدى نقاط التميّز والمنافسة لدينا. واليوم نشعر بالاعتزاز لكوننا الوحيدين في الجزائر في تقديم خدمة BlackBerry، وهي خدمة موجّهة إلى رجال الأعمال والمؤسسات وجميع مستخدمي شبكة "جازي" للهاتف الخليوي. إنها الخدمة الأسهل والأكثر فعالية للدخول إلى البريد الإلكتروني والحصول على الرسائل لحظة وصولها في أيّ مكان يتواجد فيه المشترك سواء في الجزائر أو في الخارج"، مشيراً إلى أنّ "هذه الخدمة قد لقيت نجاحاً كبيراً في العالم، ما شجّعنا على تقديمها للمستهلك الجزائري ولرجال الأعمال والمؤسسات".

"سفن سيز" تجهز "نيكزس" بأحدث التكنولوجيا

وقعت شركة نيكزس للاستشارات المالية اتفاقية مع شركة سفن سيز Seven Seas لتزويدها ببنية تحتية متقدمة لتكنولوجيا المعلومات. وبلغت قيمة الصفقة 1,85 مليون دولار. وبموجب الاتفاقية، ستقوم "سفن سيز" بتجهيز شركة "نيكزس" وموظفيها بأحدث التقنيات اللاسلكية لأجهزة الكمبيوتر المحمولة، مما سيمكنها من تقديم مستوى لا يضاهى من الخدمات في المنطقة. كما ستقدّم فريقاً من المهندسين المختصين لدعم العمليات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات في كافة الأوقات.

مؤسس "نيكزس" ورئيسها التنفيذي **محمد نجومي** قال إنه عندما تم إطلاق شركة نيكزس "كانت رغبتنا تمكين مستشاري العملاء لدينا من لقاء العملاء في أي مكان أو زمان يحددونه، مما سيعني وجودنا الدائم قرب عملائنا عند حاجتهم إلينا".

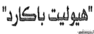
"كيوتل" تُطلق خدمة البث التلفزيوني عبر النقّال



د. ناصر معرفية

أعلنت شركة اتصالات قطر "كيوتل" عن إطلاق خدمة تجريبية لنقل الصور التلفزيونية الحيّة عالية الجودة على أجهزة الهواتف النقّالة المجهزة لاستقبال البث التلفزيوني، بما في ذلك قناة الجزيرة الإنكليزية التي تمّ إطلاقها مؤخراً.

جرى إطلاق الخدمة التجريبية من خلال شبكة DVB-H (بث الفيديو الرقمي للهواتف النقّالة)؛ وقد حرصت "كيوتل" على أن تكون هذه الخدمة مجانية في المرحلة التجريبية ومتزامنة مع بدء دورة الألعاب الآسيوية الـ 15 في الدوحة. وبواسطة هذه الخدمة أصبح بإمكان كلّ من يملك هاتفاً نقّالاً مجهزاً لاستقبال هذه الخدمة مشاهدة البرامج التلفزيونية الحيّة مباشرة على هاتفه. وفي سابقة هي الأولى في المنطقة، سيكون سكان قطر أول من يتمتّع بهذه الخدمة المتطوّرة في عالم البث التلفزيوني الحيّ. وهذا الأمر يضع "كيوتل" بين الشركات العالمية القليلة التي تقدّم لعملائها خدمة مماثلة، علماً أنّ الشركة سوف تبدأ باعتماد هذه الخدمة لقاء بدل مالي ابتداء من مطلع العام 2007.



"هيوليت باكارد" تطرح HP500

الكمبيوتر الدفتري HP500

أعلنت "هيوليت باكارد" عن طرحها للكمبيوتر الدفتري الاقتصادي HP500، الذي يقدم أداءً ممتازاً بسعر اقتصادي. ويتوفّر الجهاز مع معالج "Intel Pentium M" أو " Celeron M " حسب الطلب، ويدعمه قرص بقدرة تخزين كبيرة.

وبمناسبة إطلاق الجهاز قال المدير العام لمجموعة الأنظمة الشخصية في "إتش بي" الشرق الأوسط **أنيل غاندي**: "نهدف في "إتش بي" إلى توفير أفضل أجهزة الكمبيوتر الدفتري لنساعد المستخدمين الباحثين عن أجهزة اقتصادية على إدارة أعمالهم بنجاح وكفاءة عالية سواءً في قطاع الأعمال أو على الصعيد الشخصي. ويُعدّ جهاز "HP500" الخيار الأمثل للمستخدمين كثيري التنقّل في قطاع الأعمال، وهو أول إصدار من سلسلة من المنتجات التي سوف تُطلقها "إتش بي" لتلبية احتياجات سوق الأعمال المتنامية".

ويزن الكمبيوتر الدفتري الخفيف "HP500" 2,5 كلغ فقط وسمكه لا يتعدى 30,1 مم كما أنّ شاشته الكريستالية بحجم 14 بوصة فقط. وهذه المزايا تجعل من الجهاز سهل الحمل وبحجم مناسب على أيّ مكتب.

"نسما" تُطلق www.mihnati.com


أسامة نجار

أطلقت شركة نسما السعودية، من خلال شركتها "غلف ترادنيت"، موقع "مهنتي.كوم" www.mihnati.com الجديد وهو متخصص في التوظيف الإلكتروني عبر الإنترنت، ويساعد في تلبية الطلب المتزايد على خدمات التوظيف الإلكتروني في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي والأسواق العربية الأخرى. ويستهدف الموقع الشركات التي ترغب في توظيف أفضل الكفاءات، والباحثين عن عمل باستخدام نظام توظيف إلكتروني سهل، سريع ومتعدد المزايا.

نائب رئيس شركة نسما **أسامة نجار** قال أنّ "مهنتي.كوم" يهدف إلى توطين الوظائف، وتلبية طلب السوق، ويساعد الباحثين عن عمل في إيجاد أفضل الفرص الوظيفية المتاحة في المنطقة باستخدام نظام متعدد الأدوات. وأشار إلى أنّ الشركات التي تسعى للتوظيف، يمكنها الاستفادة من خدمات الموقع بطريقة سريعة وفعّالة، بدءاً من الإعلان عن الفرص الوظيفية، وخدمة البحث في قاعدة بيانات الباحثين عن عمل، وصولاً إلى خدمة إدارة السِير الذاتية. وتزوّد "مهنتي.كوم" عملاءها من الشركات بأحدث أدوات وطرق التوظيف الإلكتروني للوصول إلى أفضل المهارات المتوفرة في المنطقة وهي تسمح ببحث متقدّم للسِير الذاتية في قاعدة بيانات خالية من التكرار.

"أيسر": إطلاق جهاز فيراري 1000


جهاز فيراري 1000

أطلقت "أيسر" الكمبيوتر الدفتري فيراري 1000 وهو الأحدث والأكثر تطوّراً ضمن سلسلة منتجات "فيراري". وبفضل الشاشة التي يبلغ قياسها 12,1 بوصة، فإنّ سلسلة فيراري 1000 هي الأصغر حجماً ضمن مجموعة "أيسر فيراري". ويتفوّق الجهاز من حيث المواصفات بصغر الحجم وخفّة الوزن وسرعة الأداء، وذلك بفضل وزنه البالغ 1,8 كلغ والبطارية المكوّنة من 6 خلايا. ويخفي حجم جهاز فيراري 1000 الصغير قوته الداخلية، إذ سيتضمن الجهاز مشغّلات SATA للأداء العالي، التي لا تتوفّر إلاّ في عدد قليل من الكمبيوترات الدفترية الكبيرة. ويعتبر جهاز فيراري 1000 أول جهاز تنتجه "أيسر" متضمّناً لأحدث الابتكارات اللاسلكية، فتقدم بذلك إضافة تقنية InviLink Nplify، وتقنيات الاستخدامات اللاسلكية النقّالة، أداءً فائقاً، واتصالاً موثوقاً، في الوقت الذي تعمل فيه على تمكين التطبيقات الناشئة للصوت، والفيديو والبيانات. ■



إنفينيتي G 35 سيدان 2007:
مزيج الأناقة والقوة

كاليفورنيا - خالد زحلان
دبي - خطار زيدان:

تزامن إطلاق "نيسان" لعلامة "إنفينيتي" Infiniti ومنتجاتها رسمياً في أسواق الشرق الأوسط منذ نحو عامين، من خلال طرحها لخمسة طرازات مميزة، مع إعلان الرئيس التنفيذي لشركة نيسان، كارلوس غصن، عن الرغبة باستمرار ونمو "إنفينيتي" في أسواق المنطقة والأسواق العالمية كلاعب أساسي في سوق السيارات الفاخرة. وفي إطار هذا التوجه العام، تطرح نيسان مجموعة مميزة من طرازات "إنفينيتي" للعام 2007، منها ما هو جديد كلياً ومنها خضع لتعديلات جوهرية في الشكل والمضمون. ومن هذه الطرازات، الجيل الجديد من سيارة G35 التي كان للاقتصاد والأعمال فرصة قيادتها واختبار مكامنها.

تستمر "نيسان" بستراتيجيتها المرسومة الهادفة لجعل "إنفينيتي" أكثر تنوعاً وأكثر قدرة على المنافسة في سوق انفردت فيها تويوتا بالسيطرة، ولوقت طويل، يابانياً على الأقل، من خلال علامة "لكزس" التي لاقت نجاحاً كبيراً في الأسواق العالمية عموماً وأسواق الشرق الأوسط خصوصاً. وتستقبل "إنفينيتي" العام 2007، بإطلاق طراز M35 الفاخر الجديد، وإجراء تعديلات على طراز الكروسوفر FX35 الذي أصبح أكثر "ذكاء" ومتعة في القيادة، إضافة إلى طرح الجيل الجديد من طراز المدخل G35 بعد أن خضع لتعديلات جوهرية في الشكل والمضمون، واختارت "نيسان" مدينة سان فرنسيسكو الأميركية لإطلاقه، ودعت وسائل الإعلام العربية من خلال مكتبها الإقليمي في دبي، لاختبار قدرات السيارة الجديدة والاطلاع على جمال تصميمها الرياضي وأناقته. كما عادت وعرضته في حفل كبير أقامته في دبي مؤخراً، حيث أكد مسؤولو "نيسان" على النمو المستمر لمبيعات إنفينيتي في أسواق المنطقة، وتحديداً الإمارات العربية المتحدة، التي تشكل السوق الأكبر بين دول المنطقة في مبيعات السيارات الفاخرة. وتستحوذ إنفينيتي على حصة 8 في المئة من إجمالي مبيعات السيارات الفاخرة في هذه السوق، كما أعلن مسؤولو الشركة عن هدف إنفينيتي الإقليمي مضاعفة مبيعاتها في العام 2008، مقارنة بالعام 2006، لتصل إلى 7 آلاف سيارة في أسواق المنطقة.

شخصية أنيقة مميزة

التصميم الخارجي مفعم بالحيوية، رياضي، يوحي بالقوة والرشاقة والجمال، في إطار إنسيابي جريء، يتجسّد بقاعدة طويلة متموجة الشكل ومدفوعة إلى الأمام على شكل الحرف A، وبالشبك الأمامي ومصابيح الزينون التي اتخذت شكل الحرف L، والمصابيح الخلفية التي تعتمد على تقنية الصمام الثنائي الباعث للضوء LED.

المقصورة الداخلية أنيقة، متناغمة، تمزج ما بين الفخامة والعملانية والتكنولوجيا المتقدمة. الإضاءة الداخلية بألوانها الهادئة المفعمة بالحيوية والمريحة للنظر تعطي طابعاً فريداً مميزاً على مقصورة يكسوها الجلد الفاخر والألمنيوم وخشب الورد الأفريقي. كما تمّ تثبيت أزرار التحكم بالنظام الصوتي ونظام تثبيت السرعة و ناقل السرعة على المقود، لمساعدة السائق على القيام بحركات النقل المختلفة من دون الحاجة إلى رفع يديه عن المقود. ومن الميزات الأخرى القياسية في G سيدان 2007 المفتاح الذكي وتقنية تشغيل السيارة بلمسة زر، وشاشة عرض قياس 7 بوصة وشاشة الرؤية الخلفية.

المقاعد الأمامية رياضية الشكل يمكن تعديل وضعيتها وحفظها في الذاكرة، كما يمكن التحكم أوتوماتيكياً بدرجة الحرارة مع نظام تنقية الهواء ونظام التحكم الثنائي HVAC والتهوية الخلفية.

كما جهّزت إنفينيتي G سيدان الجديدة بنظام صوتي حديث من "بوز" BOSE يتألف من 10 سماعات مجهّزة بعشرة مكبرات صوت ثلاثية الأبعاد في الأبواب.

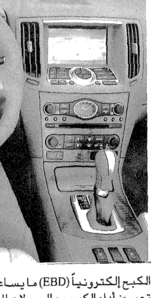
محرك جديد من 6 اسطوانات

جهّزت G35 بالجيل الرابع من محرك VQ، من ست اسطوانات على شكل حرف V، DOHC، و 24 صماماً، بسعة 3,5 لترات. ويأتي هذا المحرك بتحسينات شملت 80 في المئة من أجزائه (باستثناء القضبان والحلقات والمشابك)، ليولّد قوة 327 حصاناً وعزم دوران يبلغ 38,6 كغم/ م عند 7500 د.د. وزوّد المحرك بناقل حركة أوتوماتيكي من 5 سرعات، مع إمكانية النقل اليدوي، وتمّ تزويد الناقل الأوتوماتيكي بخاصية التكيّف مع قيادة السائق وتقنية "داون شيفت" لقياس نسبة الانحراف وتثبيته عند المنعطفات أو عند القيادة الرياضية. كما جهزت السيارة بنظام التحكم الديناميكي بالمركبة (VDC)، الذي يساعد على تعزيز ثبات المركبة في مختلف ظروف القيادة، مع التقنية القياسية للنقل التفاضلي اللداثني (VLSD) حيث يتم تحويل القوة من العجلات الأضعف إلى الأشد تماسكاً على الطريق، ما يعطي المزيد من الثبات الخلفي للسيارة.

كما تمّ تزويد G35 سيدان بنظام الكبح المانع للانغلاق (ABS) وتقنية توزيع قوة الكبح إلكترونياً (EBD) ما يساعد على تحسين أداء الكبح مع الحمولات المختلفة، ونظام مساندة الكبح (BA) الذي يراقب الكبح مع استشعار الحاجة للتوقف الطارئ حيث يقوم بالفرملة بأقصى قوة ليساعد السائق على التوقف وتجنّب الحوادث.

الإطارات مصنوعة من مادة الألمنيوم قياس 18 بوصة مع عجلات أمامية قياس R18 50/255 وعجلات خلفية قياس P45/45 R 18. كما جُهزت بنظام مراقبة ضغط الإطارات إلكترونياً (TPMS) كتجهيز قياسي.

نظام التعليق مستقل، مصنوع من الألمنيوم الخفيف ومزود بأقراص مهواة على العجلات الأربع، مع قضبان توازن خلفية وأمامية. أما مقود القيادة فيعمل إلكترونياً وحسب معدل سرعة السيارة.





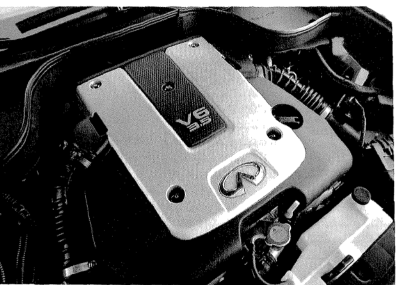
تقنيات السلامة والأمان

زوّدت G35 سيدان بهيكل مقسم لمناطق ماصة للصدمات مع جوانب مبددة لقوة التصادم، ودواسات تفاعلية خاصة بالفرامل للتقليل من إصابات الجزء السفلي من الساق عند وقوع الحادث، إضافة إلى تجهيزها بنظام الوسائد الهوائية المتطورة (AABS)، مع وسائد هوائية أمامية مساندة تعمل على مرحلتين، وأخرى جانبية أمامية وخلفية مثبتة على السطح وتعمل على حماية رؤوس الركاب في الأمام والخلف من أي صدمات علوية.

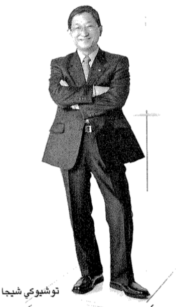
كذلك عززت السلامة بأحزمة أمان ثلاثية التثبيت للمقاعد الأمامية مع نظام الشد المسبق ومحددات لقوة الضغط وإمكانية تعديل المثبتات العلوية، كما تمّ تجهيز المقاعد الأمامية بنظام قفل الطوارئ (ELR) لمقعد السائق والقفل الأوتوماتيكي (ALR) لمقعد الراكب الأمامي، مع مساند رأس نشطة على المقعدين.

وللأطفال نظام سلامة خاص بهم (LATCH)، وهو عبارة عن حلقات وأقفال منخفضة خاصة بالأطفال. ويأتي هيكل G سيدان الأنيق بحماية للركاب متمثلة في تقسيمه إلى مناطق لامتصاص الصدمات مع قابلية التحطم في الأمام والخلف لتساعد على تبديد قوة التصادم حول مقصورة الركاب.

سيارة إنفينيتي G35 سيدان الجديدة متوفّرة بستة ألوان خارجية منها لونان جديدان. وقد بدأ تسويقها في المنطقة منذ بداية شهر ديسمبر الحالي. ■



تركيز على الشرق الأوسط في خطة "نيسان قيمة أكبر"


توشيوكي شيجا

دبي – مايا ريدان

أدرجت شركة نيسان العالمية خطة عملها للمرحلة المقبلة تحت عنوان: "نيسان قيمة أكبر"؛ وأوضح رئيس العمليات في الشركة توشيوكي شيجا خلال زيارة قام بها إلى دبي، أبرز الملامح الرئيسية للخطة التي تتضمن: بيع 4,2 ملايين وحدة من سيارات "نيسان" و"إنفينيتي" على المستوى العالمي بحلول السنة المالية 2008، "وهو ما يعني تحقيق أعلى هامش ربح تشغيلي سنوي لمُصنّع سيارات عالمي لكل سنة من سنوات الخطة الثلاث، وكذلك تحقيق عوائد تصل إلى 20 في المئة من رأس المال المستثمَر".

وبحسب شيجا يمثّل الشرق الأوسط سوقاً ستراتيجية مهمة في خطط النمو العالمية التي تتبناها "نيسان"، وتطمح الشركة لأن ترفع مبيعاتها بنسبة 50 في المئة في المنطقة بحيث تصل إلى 170 ألف وحدة بحلول نهاية السنة المالية 2008. ويقول شيجا في هذا الإطار: "بعد أن أكملنا بنجاح خطة (إعادة تأهيل "نيسان") وكذلك خطة (نيسان 180)، بات من الطبيعي أن نضع معياراً أعلى للمرحلة الثالثة التي تتضمن 4 إنجازات كبيرة: أن نجعل من "إنفينيتي" علامة الرفاهية المميّزة عالمياً، وأن نقوم ببناء وتعزيز حضور المركبات التجارية الخفيفة، وأن نسعى إلى تطوير مصادر تجهيز جديدة لاسيما في أوروبا وآسيا، وأخيراً أن نعمل على توسيع رقعة الحضور الجغرافي ومنطقة الشرق الأوسط هي واحدة من أهم الأسواق في هذا الشأن".

وتسعى "نيسان" إلى دخول مجموعة من الأسواق الجديدة بحلول السنة المالية 2008 لاسيما السوقان العراقية والليبية، "كما أننا سوف نتوسّع أكثر باتجاه أسواق دول المغرب العربي وتحديداً المغرب والجزائر وتونس، وهو توسّع قد بدأنا فيه مع افتتاح صالة عرض سيارات نيسان في الجزائر في يوليو من العام 2006. وبحلول السنة المالية 2008 سيكون لدينا 28 معرضاً لسيارات نيسان في تلك المنطقة".

وتعتمد الشركة في تعاملها التجاري على 3 عناصر رئيسية هي: ستراتيجية قوة العلامة التجارية لدى "نيسان"، ستراتيجية إنفينيتي، وستراتيجية تعزيز المشاريع التجارية.

ومن المنتظر أن تُطلق "نيسان" 13 مركبة جديدة ظهر بعضها في المنطقة مسبقاً، منها "نيسان باثفايندر" و"نيسان صني" الجديدتان كلياً. وكانت الشركة قد كشفت النقاب في سبتمبر الماضي عن سيارة "قاشقاي كروسوفر" المدمجة والتي ستتوفرّ بـ 4 محرّكات: اثنان بالوقود، واثنان بالديزل.

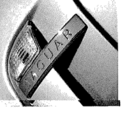
أما بالنسبة لـ"إنفينيتي" فيعتبر شيجا أنّ أمام الشركة تحدياً كبيراً يتمثّل بتحقيق نسبة مبيعات تتجاوز 7 آلاف وحدة بحلول العام 2008، "وقد بدأنا فعلاً ببلوغ هذه الأهداف إذ سجلت "إنفينيتي" أسرع معدل نمو من بين السيارات الفاخرة في المنطقة. كما سيتمّ إطلاق "إنفينيتي M" قريباً جداً في المنطقة بالتزامن مع رغبة العلامة التجارية بتنفيذ عدد من المبادرات الخلاقة ومنها تجربة الملكية المطلقة ومبادرة "إنفينيتي" في التصميم المتوافق مع بيئة التجزئة". ■

جاغوار تستعد لإطلاق طراز XF الجديد

أعلنت جاغوار أن طراز XF الجديد، الفاخر، ذا الحجم المتوسط سيظهر للمرة الأولى في خريف العام 2007، وسيتّخذ مكانة مميزة ضمن فئة سيارات الصالون.

تمّ تصميم وتطوير هذه السيارة في مركز جاغوار لتطوير المنتجات في ويتلي – كوفنتري في المملكة المتحدة. وسيتم تصنيعها في مركز تصنيع جاغوار المتطور في برومويتش في بيرمينغهام.

مدير عام شركة جاغوار للسيارات **بيانا بويريو** قالت أن "جاغوار XF" سيارة صالون رياضية جديدة كلياً. وتوقّعت لها نجاحاً كبيراً كالذي لاقته سيارة XK، من قبل عشاق السيارات الرياضية، لما تتمتع به من تصميم مميز وتقنيات متقدمة تضفي على القيادة متعة وإثارة.



وسيبدأ تسليم السيارات الجديدة من جاغوار XF في ربيع العام 2008 وذلك وفقاً للأسواق.

إلى ذلك، احتلت سيارات جاغوار المرتبة الأولى في استطلاع للرأي أجرته مجلة "أوتو زيتنغ" الألمانية المتخصصة، متفوقة بذلك على السيارات اليابانية والأوروبية الفاخرة. وشمل الاستطلاع آراء أكثر من 30 ألف قارئ حول 33 طرازاً من السيارات، وتناول جوانب عدة منها الاعتمادية والجودة والخدمات التي تؤمنها الشركة.

ومن اللافت، النقلة الكبيرة التي حققتها سيارات جاغوار، إذ انتقلت من المرتبة 18 في العام 2004 إلى المرتبة الخامسة في العام 2005، إلى الأولى في العام 2006، وذلك وفق استطلاعات أجرتها المجلة نفسها.

جديد Harry Winston
إصدار خاص من Westminster Tourbillon



تقدّم دار هاري وينستون Harry Winston مجموعة محدودة مؤلفة من 8 قطع من ساعات Westminster Tourbillon.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية لولبية ذاتية التعبئة مع عداد دقائق "ويستمينستر" مع طاقة لتخزين الوقت مدة 70 ساعة و21600 ارتداد في الساعة.

إطار الساعة من الذهب الزهري مع خلفية من السفير وقطره 45 ملم. صنع زجاج ساعة Westminster Tourbillon من الكريستال السفيري وسوارها من الجلد الأسود المقطع. كما تمتاز بقدرتها على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

Daniel Roth تقدّم
Grande Sonnerie



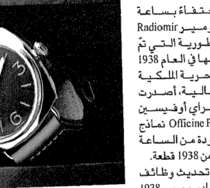
طرحت شركة دانيال روث Daniel Roth قطعة جديدة إستثنائية "غراند سونّيري" Grande Sonnerie ضمن أحد إبداعات مجموعة Masters Grand Complication. وقد تمّ تطويرها على ماكينة أوتوماتيكية تمّ تصميمها وتطويرها بالكامل في مصنع الشركة في Le Sentier.

تنتج "غراند سونيرى" دقات ويستمينستر الشهيرة عن طريق أربع مطارق للضربات العالية والمنخفضة. وتحتوى الساعة على مكرر دقائق وحركة توربينية.

يحمل ميناء الساعة مؤشرين لحفظ الطاقة؛ يحدد الأول حفظ الطاقة الخاص بآلية الطرق، ويقع بين الساعة الواحدة والثانية. ويحدد المؤشر الآخر والذي يقع بين الساعة الرابعة والخامسة 48 ساعة من حفظ الطاقة.

إطار الساعة من الذهب الأبيض قابل للإنقلاب على الوجهين وقد تم اختيار هذا المعدن النفيس ليوفر أفضل وأعلى رنين لدقات الساعة. يحمل ميناء الساعة المصنوع من الذهب الأبيض أرقاماً رومانية للساعات مطلية على مساحة دائرية من الذهب، وذلك في إصدار محدود تمّ إنتاجه إحتفالاً بالذكرى الخامسة عشر لميلاد العلامة. كما يزيّن الميناء عقارب دانيال روث الشهيرة المصنوعة من الفولاذ المطلي باللون الأزرق.

Panerai تحتفي
بطراز Radiomir



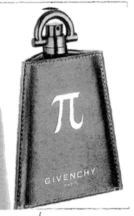
احتفاءً بساعة راديومير Radiomir الأسطورية التي تمّ إنتاجها في العام 1938 للبحرية الملكية الإيطالية، أصدرت بانيراي أوفيسين Officine Panerai نماذج محدودة من الساعة مؤلفة من 1938 قطعة.

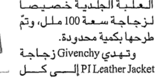
تمّ تحديث وظائف طراز راديومير 1938 بصفة كاملة، فالميناء أصبح الآن مصنوعاً من طبقتين مختلفتين من النحاس الذي يضفي الكمال على النظام القديم القائم على استخدام المادة المضيئة، وتمّ استبدال الـ راديومير بمادة سوبرلومينوفا Super-LumiNova التي تسهّل قراءة الميناء في الظلام.

زجاج الساعة مصنوع من الكريستال الأزرق بسماكة 1,9 ملم مع معالجة ضد انعكاسات الضوء، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط الماء حتى عمق 100 متر.

تتميز بانيراي راديومير 1938 بعلبة حافظة من الفولاذ يبلغ قطرها 47 ملم تتخذ شكل الوسادة التقليدي الذي يشبه أول طرازات حقبة الثلاثينات. وتدار الحركة يدوياً لتدعيم الصلة بالطراز التاريخي راديومير 1936 التي استوحيت منه هذه الساعة.

PI Leather Jacket
وجه جديد لشخصية Givenchy





في العام 2006 اكتشفت PI من Givenchy وجهاً آخر من شخصيتها بإلباس زجاجتها علبة من الجلد البرونزي اللون. وبرغم مظهرها الأنيق إلا أنها تمتاز بسهولة إدخال ونزع الزجاجة من العلبة. وقد صممت العلبة الجلدية خصيصاً لزجاجة سعة 100 ملل، وتمّ طرحها بكمية محدودة.

وتهدي Givenchy زجاجة PI Leather Jacket إلى كل الرجال المستكشفين الجدد ذوي الشخصية الفريدة والأسرة والباحثين عن مغامرات وتحدّيات جديدة.

Ebel تطوّر طراز 1911 BTR النموذجي

جنيف – الاقتصاد والأعمال

منذ انضمام شركة Ebel إلى مجموعة Movado Group Luxury (MGL)، وصانعو الساعات منكبّون على تحقيق هدف واحد مهمّ، هو وضع تطوير أنظمة الحركة في صميم ستراتيجية منتجات الساعات.

ويُعتبر تطوير نظام الحركة حالياً من أولويات عملية بناء مصداقية شركة إيبيل وترسيخ خبرتها في صناعة الساعات وإعادة تحديد موقعها من خلال مجموعة 1911 BTR لتصبح ماركة الساعات الرجالية الرئيسية بامتياز.

بعد مرور 20 عاماً على طرح مجموعة 1911 الرمزية، يقدّم "مهندسو الوقت" لدى "إيبيل"، مجموعة جديدة من الساعات تحت اسم BTR 1911 الخاصة بالرجل. وتمتاز المجموعة الجديدة بطابعها العصري والميكانيكي الكامل والرجولي بامتياز.

وتأكيداً على فرادة مجموعة BTR 1911 المجهّزة حصراً بأنظمة حركة "إيبيل" الحائزة على براءة اختراع، قدّمت الدار السويسرية العريقة المجموعة في عرض خاص على متن زورق يحمل اسم هذا الطراز. وقد صُمّم هذا الزورق السريع المزوّد بمحرّك تبلغ قوته 2100 حصان وتتجاوز سرعته 200 كلم. بالساعة، على نحو مخصّص لينطبع بروح مجموعة BTR 1911 الجديدة.

وعلى مدى 5 أيام، خاض أكثر من 60 إعلامياً من مختلف أنحاء العالم تجربة سباق الزوارق السريعة بمستوى عالمي في جوّ سادت فيه الإثارة وتلاحمت فيه المهارات. وجاءت الرحلة البحرية من على ضفاف بحيرة "نوشاتيل" Neuchâtel تتويجاً لزيارة شملت قسم

الخبرة



التصميم والهندسة لدى "إيبيل"، ومشاغل الشركة في مدينة "لا شو-دو-فون" La Chaux-de-Fonds لاكتشاف أسرار أنظمة الحركة التي جُهّزت بها مجموعة BTR 1911 الجديدة.

1911 BTR

توفّر الموديلات الجديدة التي تضمها مجموعة BTR 1911 برهاناً إضافياً على خبرة "إيبيل" في ابتكار ساعات مميّزة عبر تزويدها



... والدقة





... والتقنية الحديثة



لإنتاج تحف Ebel

حصرياً بالحركات الميكانيكية الحائزة على شهادة COSC. وقد تمّ تطوير كلّ موديل على حده وتجميع عدّته والإشراف على تصنيعه في مشغل الشركة Villa Turque في نوشاتيل–سويسرا، والتي صممها المهندس الشهير **لو كوربوسييه Le Corbusier**.

وتقدّم "إيبيل" طراز BTR 1911 بـ 3 حركات مختلفة هي: الكرونوغراف الأوتوماتيكي التاريخي عيار137 (Automatic 137 Chronograph)، نظام الحركة الأوتوماتيكي لعرض وقت المنطقة الزمنية الثانية (Automatic GMT) عيار 240، وكرونوغراف الروزنامة الأوتوماتيكية المستمرة (Automatic Perpetual Calendar Chronograph) عيار 288.

ويحافظ طراز 1911 على هيكله "الأسطوري" بحجمه الرفيع وبُنيته الصلبة مع تعديل طفيف طرأ على حجم الإطار ليصل إلى 44,5 ملم. وتمتاز مجموعة ساعاته بقرص بحجم 32 ملم. منحوت بدقّة ويتميّز بجاذبية هندسية فائقة ظاهرة من خلال العقارب الملوّنة متعددة الجوانب ولاسيما العقارب الخاصة بتحديد الساعات، إضافة إلى أقراص ثانوية منمّقة تتميّز بإطار على شكل مسامير Clous de Paris وحافة أكثر اتساعاً مثبتة ببراغ متينة.

وتمتاز ساعات BTR1911 بزجاجها الكريستالي السفيري المقاوم لانعكاسات الضوء وبقدرتها على مقاومة ضغط الماء حتى عمق 100 متر؛ وأما السوار فيتوفّر بالمعدن الصلب أو بجلد التمساح المشغول يدوياً مع مشبك قابل للطي.

حقائق

ارتبط اسم "إيبيل" بالزورق السريع BTR 1911 في بطولة العالم للزوارق السريعة فئة أولى حين تنافس الفريق السويسري، "أوفشور بيرفورمانس" Offshore Performance، في جولتي سباق الجائزة الكبرى للزوارق الذي جرى في البرتغال. وأصبح الزورق السريع BTR 1911، المزوّد بمحرّك تبلغ قدرته 1250 قدرة حصانية، بفضل لونيه الأسود والأحمر الرائعين، أكثر الزوارق المتنافسة لفتاً للأنظار، بين 20 زورقاً شاركوا في السباق.

وهي ليست المرة الأولى التي ترعى فيها "إيبيل" حدثاً رياضياً، بل قامت برعاية عدد من بطولات رياضة كرة المضرب والغولف، إضافة إلى اختيار نجوم رياضيين للترويج لساعاتها مثل: **أندريه أغاسي André Agassi** و**بوريس بيكر Boris Becker**.

نائب رئيس قسم التسويق **مارك ميشال – أكادري** أوضح أنه "ليس من وليد الصدفة أن تختار شركة إيبيل سباق الزوارق السريعة ولا بطولة العالم للزوارق السريعة "فئة 1 ليغونا جزءاً من برنامج إطلاق مجموعتها. "فشركتا "إيبيل" و"أوفشور بيرفورمانس" اللتان تتقاسمان القيم ذاتها مثل الشغف، والمتطلّبات الرفيعة، والتفوّق، وتنحدران من أصل سويسري، ضمّتا بكلّ فخر واعتزاز مهاراتهما لبلوغ أداء ميكانيكي مذهل وخوض تجربة ملؤها الإثارة خلال نهائيات الجائزة الكبرى للعام 2006 للزوارق السريعة "فئة 1"." ■



عرض خاص على متن الزورق
BTR 1911

Omega تقدم Seamaster James Bond



عاد طراز 007 الذي تقدّمه أوميغا Omega حاملاً معه تقاليد ساعة Seamaster James Bond. صممت الساعة من الستانلس ستيل وهي تعدّ أفضل ساعة للغواصين المحترفين. وقد تمّ إصدار 10007 قطع فقط من هذا الطراز الذي يعتبر الأول من نوعه يزوّد بحركة Co-Axial Escapement.

تمتاز الساعة بمينائها الذي نقش عليه الرسم الحلزوني تماماً كذاك الذي يبدو في مقدمة أفلام **جيمس بوند**، إضافة إلى النقش الدقيق والصغير لأرقام 007 عند نهاية عقوب الثواني.

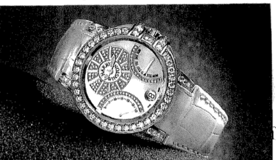
تعمل ساعة Seamaster James Bond بحركة ذاتية مع طاقة لتخزين الوقت مدة 48 ساعة، وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 300 متر مع صمام لنفاذ الهيليوم عند الساعة العاشرة. أما الزجاج فمصنوع من السفير المقاوم للخدش والمضاد لانعكاسات الضوء والسوار من الستانلس ستيل المصقول مع مشبك أمان نقش عليه رمز 007.

Ocean Lady Biretro

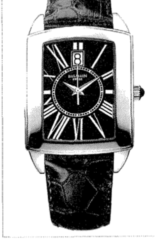
فازت هذه الساعة الجديدة الموقعة Harry Winston بلقب أفضل ساعة خلال معرض المجوهرات Jewelry Arabia 2006 في فندق ريتز كارلتون– البحرين. كما تم اختيار عقد Harry Winston Burmese and Saphire كأفضل عقد مرصع بالماس.

وتقدم الدار نموذجين من تصميمها الجديد Ocean Lady Biretro الأول مرصع بالماس مع سوار من الجلد، والثاني زهري اللون ذو سوار من المطاط.

تعمل هذه الساعة بحركة ذاتية التعبئة وتمتاز بعلبتها المصنوعة من الذهب الأبيض بقطر 36 ملم. ميناؤها من اللؤلؤ الطبيعي أو من الفضة مصقول ومزين بـ36 حبة من الماس. صنع زجاجها من الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء وخلفيتها من السفير ما يتيح رؤية كاملة للحركة. كما تتمتع الساعة الجديدة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.



ابتكاران جديدان من Balmain في عيد Elysees العاشر



لمناسبة الذكرى السنوية العاشرة لإطلاق جيل Elysées Balmain ستقدم Balmain نموذجين ينسجمان مع ما أضفت عليه الدار من تمايز وفرادة على هذه المجموعة وهما Elysées Co Chrono و Elysées Co Big Date.

تعد ساعة Elysées Co Chrono نموذجاً للرقي وقد تم تصميمها لتناسب استدارة المعصم،إنه تصميم يصح وصفه بـ"قطعة فنية". الهيكل والمشابك المصقولة والكرة الكريستالية تشكل مع بعضها نمطاً رشيقاً. ويمكن الاختيار بين نمطين من الأرقام، العربية أو الرومانية، على ميناء أسود أو مزركش بالفضة، أو حتى ميناء من الفضة مزخرف بالأرابسك.

تمتاز الساعة الجديدة بسوارها المصنوع من الفولاذ أو من الجلد البني أو الأسود، وبحجر الكابوكون الكريم الذي تم وضعه في وسط التاج؛ وقدرتها على مقاومة الماء حتى عمق 50 متراً مع الضمانة السويسرية.



تخريج طلاب "ميكات"

احتفلت جامعة "ميكات" بتخريج طلابها للعام الجامعي 2005 – 2006 في حفل حاشد في قصر الأونيسكو حضره وزراء وأكاديميون وأهالي الطلاب وأصدقاء.

تحدث في الحفل الوزير **غازي العريضي**، وعدد من المعنيين ورئيس الجامعة **حاتم علامي** الذي ركز على الملامح الأساسية التي برزت في الجامعة من خلال احترامها مقاييس ومعايير التعليم العالي وتفعيل برامجها واعتمادها اختصاصات جديدة حيوية للبنان والمنطقة.

■ عارف أميري

عيّنته شركة إعمار العقارية في منصب مدير إدارة حوكمة الشركة وعلاقات المستثمرين. ويتمتع **أميري** بخبرة تفوق 10 أعوام في القطاع المصرفي اكتسبها من العمل في عدد من المناصب الإدارية المهمة، كان آخرها مدير الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات في بنك "إتش أس بي سي" الشرق الأوسط.

■ راي كفيتي

عيّنته شركة سكيور كمبيوتينغ (Secure Computing) مديراً إقليمياً لمبيعات الشرق الأوسط وأفريقيا.

ويمتلك **كفيتي** خبرة واسعة تزيد على 25 عاماً في مجال التكنولوجيا، حيث شغل مناصب بارزة عدة شملت مدير عام كل من شركة بلو كوت سيستمز (BlueCoat Systems)، وشركة نيو بريدج نتووركس (Newbridge Networks) في الشرق الأوسط، كما عمل في شركة آي. بي. أم (IBM) في الشرق الأوسط والولايات المتحدة.

■ عبد الكريم المازمي

عيّنته BP مديراً إقليمياً لدول مجلس التعاون الخليجي وبلاد الشام واليمن. انضمّ إلى شركة BP العام 1998 وتدرّج في مناصب عدة في الشركة، كان آخرها منصب المدير الإقليمي لشركةBP دبي والإمارات الشمالية.

استهل **المازمي** تجربته العملية في مجال البترول والغاز مع شركة جاسكو في أبو ظبي. وهو يحمل بكالوريوس في العلوم بمرتبة الشرف من جامعة الإمارات.

■ فرانك نوللو



عيّنته مجموعة فنادق إنتركونتيننتال مديراً عاماً لمنتجع إنتركونتيننتال الجديد في مرتفعات طابا في مصر.

انضمّ **نوللو** إلى مجموعة فنادق إنتركونتيننتال قبل عام كمديرعام فندق إنتركونتيننتال في شرم الشيخ.

■ بيسّي ساجاريو



تمّ تعيينها مديرة للتسويق والاتصالات في فندق "راديسون ساس، مدينة دبي للإعلام"، التابع لمجموعة "ريزيدور ساس للفنادق".

واكتسبت **ساجاريو** خبرة واسعة في قطاع الضيافة في الشرق الأوسط من خلال عملها لمدة 9 أعوام في دبي والبحرين. وتتسلّم منصبها الجديد بعد أن كانت مديرة للخدمات التسويقية في فندق "تاج بالاس"، دبي.

■ أنتوني بيتر سلوكا أرمفلت

تمّ تعيينه مديراً للمبيعات والتوزيع في منطقة الشرق الأوسط لدى مجموعة أكور الشرق الأوسط.

سبق أن شغل **سلوكا** منصب مدير تطوير الأعمال لفنادق أكور- المركز التجاري العالمي منذ ديسمبر 2003 ولغاية أغسطس 2006.

يمتلك **سلوكا** خبرة عالمية وفيرة في القطاعين العام والخاص، حيث تنقّل من نيروبي إلى جوهانسبورغ، ومن أميركا الشمالية إلى الدول المجاورة للمحيط الهادىء ودول جنوبي شرقي آسيا.

■ عمر عنبتاوي

تمّ تعيينه مديراً للاستثمارات في شركة استثمار وهو يتمتع بخبرة 16 عاماً في أسواق المال وإدارة الثروات من خلال عمله مع العديد من المؤسسات المالية الكبرى حول العالم.

شغل سابقاً منصب مدير المحفظة الاستثمارية العائدة إلى بنك Credit Agricole Indosuez في لندن وجنيف وباريس ونائباً للرئيس ومسؤولاً عن الاحتياجات المصرفية الخاصة في مجموعة Citigroup Private Bank.

يحمل **عنبتاوي** شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة ريتشموند في لندن.

■ نيك هورنونغ



انضم إلى "استثمار" كرئيس لدائرة الاستشارات القانونية في الشركة. ويتمتع **هورنونغ** بخبرة تناهز 10 سنوات في تقديم المشورة القانونية إلى الشركات في أوروبا وآسيا.

قدّم **هورنونغ** الاستشارات إلى العديد من كبريات الشركات العالمية في قطاعات مختلفة. كما عمل مستشاراً قانونياً للمحكمة العليا في إنكلترا وويلز منذ فبراير 1999 وهو حاصل على دبلوم في الممارسات القانونية وماجستير في القانون والعلوم الطبيعية.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
RIYADH
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
Al Nimr Center,Al Olayah Rd
3rd Floor, Office No 302
TEL: + 966 1 462 6866 / 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Floor, Office No 105
TEL: + 966 2 651 9465
FAX: + 966 2 651 9465

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2430698

QATAR

Al-Iktissad Wal-Aamal
office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout ,Doha , Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7729 6923
FAX: + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44-207 592 8325
FAX: + 44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index


CARTIER
AUTOMATIC
SWISS MADE
12
3
6
9
10
20
30
40
50